高职高专“十二五”规划教材

房地产

21世纪全国高职高专土建系列技能型规划教材

（第2版）

房地产开发与经营

张建中　冯天才　张　勇　林尚辉　曾福林◎编　著

全新推出第2版

纵观房地产开发与经营的天地 ●

探索房地产理论与方法的世界 ●

领略房地产行业大量生动案例 ●

帮你拥有综合职业素质与能力 ●

北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

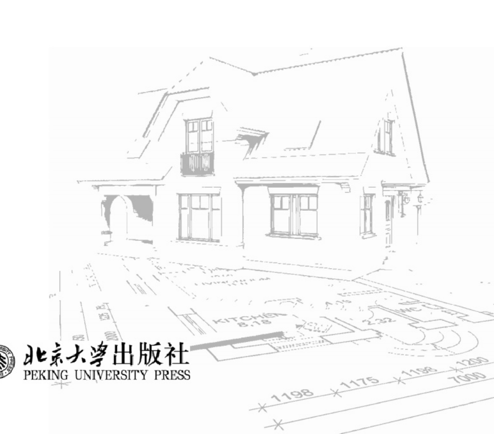
高职高专"十二五"规划教材

21世纪全国高职高专土建系列技能型规划教材

房地产开发与经营

（第2版）

张建中　冯天才　张　勇
林尚辉　曾福林　　　　编　著
温　利　郭　瑞　　　　参　编



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

全书共分 10 章，主要介绍了房地产及房地产开发与经营的基本概念、房地产市场及其运行规律、房地产开发的程序、房地产开发用地的获取、房地产开发项目可行性研究、房地产开发项目的前期准备、房地产金融与项目融资、房地产市场营销、房地产交易管理、物业管理概论等内容。本书根据高职高专的特点，以应用为目的，强调实用性和可操作性。书中有大量的房地产案例及相关的阅读材料。

本书采用全新体例编写，除附有大量案例外，还增加了知识链接、特别提示及推荐阅读资料等模块。此外，每章的章末还附有习题供学生练习。

本书可作为高职高专房地产及物业管理类、土木工程类、工程管理类等专业学生的教学用书，同时也可供建设单位、房地产开发单位、工程咨询单位等有关单位的工程技术管理人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

房地产开发与经营/张建中等编著. —2 版. —北京：北京大学出版社，2013.8

(21 世纪全国高职高专土建系列技能型规划教材)

ISBN 978-7-301-23084-8

Ⅰ. ①房…　Ⅱ. ①张…　Ⅲ. ①房地产开发—高等职业教育—教材②房地产经济—高等职业教育—教材　Ⅳ. ①F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 199131 号

书　　　名：房地产开发与经营(第 2 版)
著作责任者：张建中　冯天才　张　勇　林尚辉　曾福林　编著
策 划 编 辑：赖　青　杨星璐
责 任 编 辑：姜晓楠
标 准 书 号：ISBN 978-7-301-23084-8/TU・0360
出 版 发 行：北京大学出版社
地　　　址：北京市海淀区成府路 205 号　100871
网　　　址：http://www.pup.cn　新浪官方微博：@北京大学出版社
电 子 信 箱：pup_6@163.com
电　　　话：邮购部 62752015　发行部 62750672　编辑部 62750667　出版部 62754962
印　刷　者：
经　销　者：新华书店
787 毫米×1092 毫米　16 开本　17.25 印张　392 千字
2009 年 2 月第 1 版
2013 年 8 月第 2 版　2013 年 8 月第 1 次印刷(总第 7 次印刷)
定　　　价：33.00 元

第 2 版前言

《房地产开发与经营》已经出版 3 年了，在这 3 年中高等职业教育的教学方法发生了很多变化，更加注重教学的实践环节是变化的重要趋势之一。另外房地产行业的一些相关制度与政策也发生了变化，这些都带来了“房地产开发与经营”这门课程相关教学内容的变化。

本书第 1 版作为“21 世纪全国高职高专土建系列技能型规划教材”之一，按照基于工作过程导向开发课程，秉承“必需、够用”的原则，将“做中学、学中做”融为一体，培养重技能的应用型人才。本次的修订就在这一基本思路的指导下，更加突出本书实用性的特点，在本书第 1 版案例的基础上，增加了一些实际案例，这些案例大多是编著者本身参与企业实践的切身感受与编著者理论知识相结合而写作出来的。

本书的基本框架与第一版相比未作大的改动，本书修订工作主要是由威海职业学院张建中、张勇、林尚辉和开封大学冯天才完成的。此外，湖南城建职业技术学院曾福林也对本书的修订工作提出了建设性的修改意见和建议。参与本书修订工作的还有开封大学温利和郭瑞。

本书内容可按照 40～60 学时安排，推荐学时分配：第 1 章 2～4 学时，第 2 章 4～6 学时，第 3 章 4～6 学时，第 4 章 4～6 学时，第 5 章 4～6 学时，第 6 章 5～7 学时，第 7 章 5～7 学时，第 8 章 4～6 学时，第 9 章 4～6 学时，第 10 章 4～6 学时。教师可根据不同的使用专业灵活安排学时。

由于时间和水平有限，书中肯定有许多不足之处，恳请各位同行和读者批评指正，谨此表示衷心感谢。

编著者

2013 年 4 月

第 1 版前言

本书是北京大学出版社“21 世纪全国高职高专土建系列技能型规划教材”之一。本书力图运用现代经营理论，结合新世纪对房地产业发展提出的要求，探讨房地产开发与经营的理论与方法。

全书共分 10 章，主要介绍了房地产及房地产开发与经营的基本概念、房地产市场及其运行规律、房地产开发的程序、房地产开发用地的获取、房地产开发项目可行性研究、房地产开发项目的前期准备、房地产金融与项目融资、房地产市场营销、房地产交易管理、物业管理概论等内容。其中第 1、8、10 章由威海职业技术学院张建中、张勇编写，第 2、6 章由开封大学冯天才编写，第 3、4 章由湖南城建职业技术学院曾福林编写，第 5、7、9 章由开封大学温利、郭瑞编写，全书由张建中和冯天才负责统稿。

本书内容可按照 40～60 学时安排，推荐学时分配：第 1 章 2～4 学时，第 2 章 4～6 学时，第 3 章 4～6 学时，第 4 章 4～6 学时，第 5 章 4～6 学时，第 6 章 5～7 学时，第 7 章 5～7 学时，第 8 章 4～6 学时，第 9 章 4～6 学时，第 10 章 4～6 学时。教师可根据不同的使用专业灵活安排学时。

高等职业教育培养生产、建设、管理、服务等一线的技术应用型人才，其目标是培养学生综合的职业能力与素质，本书的编写正是符合了这一特点。本书以房地产类专业的学生为主要对象，针对这类专业的培养目标，以学生了解、理解必备的房地产开发与经营的基本知识为出发点，介绍了房地产开发与经营的基本理论、方法与实务。本书突破了以往的房地产开发与经营教材的结构体系，以房地产开发与经营的实际过程为主线，将房地产开发与经营的基本的知识和实务融为一体，力求简明扼要、通俗易懂、覆盖面广。本书在体例上也有所创新，每章前有“教学目标”、“教学要求”、“引例”，正文中穿插“案例”、“知识链接”、“阅读材料”等栏目，章后有“本章知识小结”，并设有“课后练习题”和“案例”，增加了可读性，拓宽了知识面，也便于学生自学和训练。

本书在编写过程中，参考和引用了国内外大量文献资料，在此谨向原书作者表示衷心感谢！由于编者水平有限，本书难免存在不足之处，敬请各位读者批评指正。

编　者
2008 年 12 月

CONTENTS 目录

第1章

绪　　论

教学目标

垣僬˜ 嫂併妠市Ⅸ厨劃倬倖云併傀娼˜ 鼞宙筦埻吞// 古劃倬倖云娌併傜亾凳嗓婷儧哆劯分実併倖墚兔尤婸// 古劃倬倖云匇偹婧劯婳併澌˜ 偒晒Ⅸ嬷墴倬倖云匇偹婧劯婳併嗎ㄐ婧参壳¤

教学要求

能力目标	知识要点	权重
理解房地产的含义、性质和特征	房地产的概念、特征	30%
了解房地产业的构成	房地产业在国民经济中的地位和作用	25%
了解房地产开发与经营的基本概念	房地产开发与经营的区别与联系	45%

引 例

20世纪90年代的海南房地产泡沫

1988年8月23日，有“天涯海角”之称的海南岛从广东省脱离，成了中国第31个省级行政区。海口，这个原本人口不到23万、总面积不足30平方千米的海滨小城一跃成为中国最大经济特区的首府，也成为全国各地淘金者的“理想国”。

1992年初，邓小平发表南巡讲话，随后，中央向全国传达了《学习邓小平同志重要讲话的通知》，提出加快住房制度改革的步伐。海南建省和特区效应也因此得到全面释放。高峰时期，这座总人数不过160万的海岛上竟然出现了两万多家房地产公司。平均每80个人一家房地产公司，这些公司当然不都是为了盖房子。事实上，大部分人都在玩一个“击鼓传花”的古老游戏，他们手里传的是地皮。

1992年，海南全省房地产投资达87亿元，占固定资产总投资的一半，仅海口一地的房地产开发面积就达800万平方米，地价由1991年的十几万元/亩(1亩=666.67平方米)飙升至600多万元/亩；同年，海口市经济增长率达到了惊人的83%，另一个热点城市三亚也达到了73.6%，海南全省财政收入的40%来源于房地产业；据《中国房地产市场年鉴(1996)》统计，1988年，海南商品房平均价格为1350元/平方米，1991年为1400元/平方米，1992年猛涨至5000元/平方米，1993年达到7500元/平方米的顶峰。短短3年，增长超过4倍。

每一个玩家都想在游戏结束前赶快把手中的“花”传给下一个人。只是，不是每个人都有好运气。1993年6月23日，当最后一群接到“花”的玩家正在紧张寻找下家时，终场哨声突然毫无征兆地吹响。当天，时任国务院副总理的朱镕基发表讲话，宣布终止房地产公司上市、全面控制银行资金进入房地产业；次日，国务院发布《关于当前经济情况和加强宏观调控意见》，16条强有力调控措施包括严格控制信贷总规模、提高存贷利率和国债利率、限期收回违章拆借资金、削减基建投资、清理所有在建项目等。银根全面紧缩，一路高歌猛进的海南房地产热顿时被釜底抽薪。

这场调控的遗产，是给占全国总人口0.6%的海南省留下了占全国10%的积压商品房。全省“烂尾楼”高达600多栋、1600多万平方米，闲置土地18834公顷(1公顷=10^4平方米)，积压资金800亿元，仅四大国有商业银行的坏账就高达300亿元。

1.1 房地产的概念、特性与分类

1.1.1 房地产的概念

对于房地产的概念，应该从两个方面来理解：房地产既是一种客观存在的物质形态，同时也是一项法律权利。

作为一种客观存在的物质形态，房地产是指房产和地产的总称，包括土地和土地上永久建筑物及其所衍生的权利。房产是指建筑在土地上的各种房屋，包括住宅、厂房、仓库和商业、服务、文化、教育、卫生、体育以及办公用房等。地产是指土地及其上下一定的空间，包括地下的各种基础设施、地面道路等。房地产总是固定在一个地域之内，不经破坏变更不能移动其位置，因而又得名不动产。

在法律意义上房地产本质是一种财产权利，这种财产权利是指包含在房地产实体中的各种经济利益以及由此而形成的各种权利，如所有权、使用权、抵押权、典权、租赁权等。

1.1.2 房地产的特性

房地产是房产和地产的总称。其中，土地是大自然的产物，是永存的；建筑物是人工建造的，是定着在土地上的。房地产属性有自然属性、经济属性与社会属性。

1. 自然属性

1) 不可移动性(又称为位置固定性)

房地产的不可移动性决定了任何一宗房地产只能就地开发、利用或消费，而且要受制于其所在的空间环境(邻里及当地的社会经济)，所以，房地产市场不存在全国性市场，更不存在全球性市场，而是一个地区性市场(城市房地产一般以一个城市为一个市场)，其供求状况、价格水平和价格走势等都是当地的，在不同地区之间各不相同。

2) 独一无二性

房地产的不可移动性，派生出了其独一无二性，可以说没有两宗房地产是完全相同的。即使两处的建筑物一模一样，但由于坐落的位置不同、周围环境、景观不同，这两宗房地产实质上也是不相同的。

3) 寿命长久性

可以说土地具有不可毁灭性，建筑物虽然不像土地那样具有不可毁灭性，但是一经建造完成，寿命通常可达数十年，甚至上百年。在正常情况下，建筑物很少发生倒塌的情况，只是为了使土地得到更好的利用或实现更高的价值才会将其拆除。

不动产的耐久性可给产权人带来现实和未来的持续收益，但是产权人所能获得的未来持续收益受有关法律的制约。例如我国规定，土地使用权出让的最高年限分别为：居住用地 70 年，工业用地 50 年，教育、科技、文化、卫生、体育用地 50 年，商业、旅游、娱乐用地 40 年，综合或其他用地 50 年。

4) 供给有限性

我国是一个人多地少的国家，人地矛盾非常突出，不可能把所有土地都拿出来生产房屋，还必须保障国家的粮食安全与其他的需要。由于土地数量有限，在土地上，特别是好位置的土地上可建造的建筑物数量也是有限的。房地产的供给有限性，使得房地产具有独占性。一定位置，特别是好位置的房地产被人占用之后，则占用者可以获得生活或工作场所，并享受特定的光、热、空气、雨水和风景，还可以支配相关的天然资源和生产力。在市场经济中，这项权利除了占用者享有之外，他人除非支付相当的代价，否则无法享有。进一步来看，房地产供给有限性的本质，并不是主要在于土地总量有限和不能增加，相对于人类的需要来讲，土地的数量目前还是丰富的，关键在于不可移动性造成的房地产供给不能集中于一处(这是房地产供给不同于一般商品供给的最主要之处)。要增加房地产的供给，一是向更远的平面方向发展，如向郊区发展；二是向更高的立体方面发展，如增加建筑物的高度或密度。但这些又要受到资金、交通、建筑技术、环境等的制约。

2. 经济属性

房地产作为一种商品，不但具有一般消费品的特性，还同时具有投资品的特性。

1) 用途多样性

用途多样性主要是空地所具有的。土地上一旦建有建筑物，用途即被限定，一般难以改变。因为改变的费用可能很高或受原有建筑结构的限制。

多数土地就其本身来看，可以有多种不同的用途。从经济角度来看，土地利用选择的一般顺序是：商业、办公、居住、工业、耕地、牧场、牧地、森林、不毛荒地。

2) 价值高、大

房地产的价值不仅高，而且大。其价值高即单位价值高，其价值大即总体价值大。

3) 流动性差

房地产由于价值高大，加上不可移动性和独一无二性，使得同一宗房地产的买卖不频繁，一旦需要买卖，要花费相当长的时间来寻找合适的买者和进行讨价还价。所以，当急需资金或有其他急需时，不易将房地产变成现款；如果要快速变现，只能进行相当幅度的降价。

4) 保值增值性

由于不动产具有耐久性，土地可长久使用，建筑物价值自然损耗时间也很长，且可进行维护保养和改良投资保持或增加其价值，因而可以抵御通货膨胀的影响。即不动产的交换价值可随货币贬值而增加，从而表现出保值和增值性。又因为不动产具有稀缺性和涉及广泛性，稀缺程度随人口和经济增长等引起的需求增加而增加，从而导致不动产增值；而外部投资产生的正效应也可使不动产增值。不动产的保值增值性指的是不动产的一般性质，是针对不动产价值变化的总体趋势而言的，不排除不动产价值随社会经济发展的波动而波动，也不排除人为造成的市场动荡和外部负效应所引起的不动产贬值。然而，对于不动产个体而言，由于我国法律限制了土地使用权年限，所以保值增值性是相对的。也就是说，在某个时间段内，它的交换价值表现出保值增值性，但随着剩余使用年限逐渐减少到零，产权人所能获得的交换价值也将逐渐减少到零。而在土地使用权到期被国家收回后，国家重新出让的土地使用权价格体现的是该时点市场条件下新的权益价值，往往会在原出让价格上发生增值。

3. 社会属性

1) 公平性、福利性和社会保障性

房地产是满足人们基本需求的产品，所以这种产品的供给首先应该保证其社会的公平性，否则就容易引起社会整体的不平衡发展；另外我国住房的建设，主要是为了民生，为了保障人们居住的需要，而不是让少数人“投机”。即“居者有其屋”，对于低收入者，无力购、租商品房的人们，通过国家的基本职能——社会保障体系来实现，他们的住房具有社会保障性质，享受国家给予的优惠，体现着社会公平。

2) 房地产与经济社会发展的协调性

房地产是经济社会发展到一定程度的产物。房地产在经济起飞时期具有先导性，它的发展能够促进其地产业的发展，同时它又受到经济发展速度和规模的制约，二者应该保持协调。过慢会影响 GDP 的发展，过快容易导致泡沫经济。

1.1.3 房地产的分类

房地产按其构成可分为土地和房屋两大类。按不同的方法还可以对土地和房屋进行各种分类。

特别提示

- 土地是包括在房地产的分类里的。

1. 土地的分类

(1) 按土地的开发程度，土地可分为过生地、生地和熟地。过生地是指未开发的荒地；生地是指已经完成规划的土地；熟地是指已完成开发，可供建设地上物的土地。

(2) 按是否具有建筑用途，土地可分为建筑用地和非建筑用地。

(3) 按是否与城市经济紧密相连，土地可分为农村土地和城市土地。根据我国《城市用地分类与规划建设用地标准》，城市用地分为居住用地、公共设施用地、工业用地、仓储用地、对外交通用地、道路广场用地、市政公用设施用地、绿地和特殊用地。

2. 房屋的分类

(1) 按建筑结构的不同，房屋可分为钢结构房屋、钢筋混凝土结构房屋、砖混结构房屋、砖木结构房屋、其他结构房屋 5 类。

(2) 按功能用途的不同，房屋可分为住宅，工业厂房和仓库，商场和商业店铺用房，办公用房，宾馆饭店，文体，娱乐设施，政府和公用设施用房，多功能建筑(即综合楼)8 类。

(3) 按价格的构成不同，房屋可分为商品房、微利房、福利房、成本价房和优惠价房等，这是我国特有的分类方法。

(4) 按所有权的归属不同，房屋可分为公房和私房。公房又分为直管公房和自管公房两类，直管公房是指由国家各级房地产管理部门直接经营管理的国有房产；自管公房是指由机关、团体、企事业单位自行经营管理的国有或集体所有的房产。

1.2 房地产业

1.2.1 房地产业的基本概念

房地产业是进行房地产投资、开发、经营、管理、服务的行业，属于第三产业，是具有基础性、先导性、带动性和风险性的产业。

房地产业与建筑业既有区别又有联系。它们之间的主要区别是：建筑业是物质生产部门，属于第二产业；房地产业兼有生产(开发)、经营、管理和服务等多种性质，属于第三产业。这两个产业又有着非常密切的关系，因为它们的业务对象都是房地产。在房地产开发活动中，房地产业与建筑业往往是甲方与乙方的合作关系，房地产业是房地产开发和建设的甲方，建筑业是乙方；房地产业是策划者、组织者和承担发包任务；建筑业则是承包单位，按照承包合同的要求完成“三通一平”等土地开发和房屋建设的生产任务。

特别提示

- 房地产业属于第三产业，而建筑业属于第二产业。

房地产行业包括如下子行业。

1. 房地产投资开发业

房地产投资开发是指在依法取得国有土地使用权的土地上投资进行基础设施、房屋建设的行为。房地产开发具有资金量大、回报率高、风险大、附加值高、产业关联性强等特点。

知识链接 1-1

房地产开发企业的管理

1. 房地产开发企业的设立条件

房地产开发企业是依法设立，具有企业法人资格的经济实体。1998年公布施行的《城市房地产开发经营管理条例》(以下简称《开发经营条例》)对房地产开发企业设立、管理有明确的规定。设立房地产开发企业应具备下列条件。

(1) 有符合公司法人登记的名称和组织机构。

(2) 有适应房地产开发经营需要的固定的办公用房。

(3) 注册资本100万元以上。

(4) 有4名以上持有资格证书的房地产专业、建筑工程专业的专职技术人员，两名以上持有资格证书的专职会计人员。

(5) 法律、法规规定的其他条件。

省、自治区、直辖市人民政府可以根据本地的实际情况，对设立房地产开发企业的注册资本和专业技术人员的条件作出高于以上的规定。

2. 房地产开发企业资质等级

国家对房地产开发企业实行资质管理。为了加强对房地产开发企业的管理，规范房地产开发企业行为，建设部(原)于2000年3月发布了第77号令《房地产开发企业资质管理规定》。规定中指出，国家对房地产开发企业实行资质管理。房地产开发企业资质按照企业条件分为一、二、三、四4个资质等级。一级资质由省、自治区、直辖市建设行政主管部门初审，再报国务院建设行政主管部门审批；二级及二级以下资质的审批办法由省、自治区、直辖市人民政府建设行政主管部门制定。

3. 房地产开发企业设立的程序

新设立的房地产开发企业，应当自领取营业执照之日起30日内，持下列文件到登记机关所在地的房地产开发主管部门备案。

(1) 营业执照复印件。

(2) 企业章程。

(3) 验资证明。

(4) 企业法定代表人的身份证明。

(5) 专业技术人员的资格证书和聘用合同。

房地产开发主管部门应当在收到备案申请后30日内向符合条件的企业核发“暂定资质证书”。“暂定资质证书”有效期为一年。房地产开发主管部门可以视企业经营情况，延长“暂定资质证书”有效期，但延长期不得超过两年。自领取“暂定资质证书”之日起一年内无开发项目的，“暂定资质证书”有效期不得延长。

2. 房地产咨询业

房地产咨询是指为有关房地产活动的当事人提供法律法规、政策、信息、技术等方面服务的经营活动，现实中的具体业务有接受当事人的委托进行房地产市场调查研究、房地产开发项目可行性研究、房地产开发项目策划等。

3. 房地产价格评估业

房地产价格评估简称房地产估价或房地产评估，是指以房地产为对象，由专业估价人员，根据估价目的，遵循估价原则，按照估价程序，选用适宜的估价方法，并在综合分析影响房地产价格因素的基础上，对房地产在估价时的客观合理价格或者价值进行估算和判定的活动。

4. 房地产经纪业

房地产经纪是指向进行房地产投资开发、转让、抵押、租赁的当事人提供房地产居间介绍、代理的经营活动。房地产经纪业务不仅代理新房的买卖，还代理旧房的买卖；不仅代理房地产的买卖，还代理房地产的租赁等业务。

5. 物业管理业

物业管理是指业主通过选聘物业服务企业由业主和物业服务企业按照物业服务合同约定，对房屋及配套的设施、设备和相关场地进行维修、养护、管理，维护相关区域内的环境、卫生和秩序的活动。物业管理是一种经营型、企业化的管理，通过质价相符的有偿服务和一业为主、多种经营方式来实现独立核算、自负盈亏、自我发展和自我完善。

1.2.2 房地产业在国民经济中的地位

房地产业是国民经济中不可或缺的产业，任何行业的发展都离不开房地产行业。房地产业是横跨生产、流通和消费领域的产业部门。房地产业虽然属于第三产业，以流通领域为主，不属于物质生产部门，但其又参与房地产生产的决策、组织、管理，还兼有部分生产职能，如勘察、设计、规划和土地开发等。另外，房地产业虽然不直接属于消费，但又与消费过程紧紧结合交叉在一起，在消费过程中承担维修、保养、物业管理和家居劳动服务等。可见，房地产业实际上存在于房地产开发的前期准备阶段、生产阶段、流通阶段和消费阶段全过程之中。

(1) 房地产业是国民经济的先导产业。在房地产开发、经营和消费过程中，联系着一大批相关产业，如建筑业、制造业、金融业、贸易业、旅游业、信息业、建材业、服务业等，因而房地产业的发展，能够促进和带动很多相关产业的发展，起到促进和引导经济发展的作用。据一些发达国家统计，房地产业的产值增加 100 单位，就能够使相关产业的产值增加 150 至 200 个单位。我国有关研究也表明，住宅业每增加 1 亿元投资，其他 23 个相关产业相应地增加投入 1.479 亿元；我国住宅产业对其他产业的带动值为 1∶3，就业带动值为 1∶2。

(2) 房地产业是国民经济的基础性产业。房地产是社会生产和其他经济活动以及科学、文化、教育、卫生等活动的基础、载体和空间条件。土地不仅是农业生产赖以存在的基础，是农业最重要的生产资料，而且在非农产业中仍然是不可缺少的生产要素和物质基础。一切非农产业和部门活动都需要使用房屋以及与其活动相适应的场地和交通用地，没有房地产就没有任何生产。住房是人类社会最基本的生活资料，是劳动力再生产的重要条件。可见，房地产既是社会生产的基本要素，又是社会生活的基本要素。

房地产也是城市经济发展的基础性产业。城市经济要发展，必须先有房地产的发展，

如要搞开发区，则先要开发土地，建造标准厂房、办公大楼、公共设施等。城市经济发展的规模、结构、布局和水平，首先是由城市房地产业发展的规模、结构、布局和水平决定的。合理的房地产发展规模和结构、布局，是城市经济可持续发展的前提和基础。

(3) 房地产业是国民经济的支柱产业。各国实际已经证明，房地产是构成整个社会财富的重要内容，对国民经济发展具有稳定而长远的影响，成为许多国家国民经济的支柱产业。世界各国用于建造房屋的投资占国民生产总值的比重一般为6%～12%，所形成的固定资产投资占同期形成的固定资产总值的50%以上。发达国家房地产经营收入一般可占政府财政收入的10%～40%，我国香港地区更是高达50%。从积累财富看，发达国家房地产价值占这些国家财富的70%以上。房地产业是一个劳动密集型产业，它的发展可以吸纳大量的劳动力。如据资料反映，1988年，美国每100万美元的建筑工程就可以创造49.1个就业岗位；另据我国北京市测算，北京每增加10000平方米的建筑生产任务，可直接和间接增加就业人数1000人。我国目前处于城市化起步阶段，城镇居民住宅建设已成为我国新的经济增长点，房地产业将在较长时期内维持快速发展态势，毫无疑问将成为我国国民经济的一个重要支柱产业。

1.2.3 房地产业在国民经济中的作用

由于房地产行业在国民经济中占有举足轻重的地位，所以其发展的兴衰对整个国家经济影响非常巨大，这种影响有可能是正面的影响，也有可能是负面的影响。

1. 房地产行业的正面作用

(1) 有利于提高城市的产业聚集效益。城市经济的聚集需要有一个比较完善的投资环境，包括“软环境”和“硬环境”。前者主要是指城市经济发展中的各种政策、法律法规、人们的文化、观念、社会治安环境等；后者主要是指城市的各项基础设施以及各种生活服务设施配套等。城市房地产业的发展，改善了城市基础设施包括生活服务设施，这有利于吸引更多的人才，聚集更多的资金、技术等生产要素。生产要素的聚集可以加深社会分工，提高劳动生产率；可以引发市场竞争，并促进相互学习和交流，扩大市场，从而降低生产成本，提高产业聚集效应。

(2) 有利于带动经济结构的优化。房地产业的发展不仅改善了城市基础设施，为产业结构升级和优化创造条件，而且还能带动一系列相关产业的发展，改善劳动力结构，从而进一步优化产业结构。社会经济的发展，使居民消费结构向高级化和多样化方向发展。人类消费需求的一般规律表明，当人们解决温饱问题后，改善居住条件就成为人们急于解决的问题。随着住房条件的改善，对大型家用电器、家用轿车、高级服装的需求就不断增加，消费的重点从生活必需品转向提高生活质量的那些商品。家居质量的提高，使家庭服务业的需求进一步增加，从而带动服务产业的发展。消费结构的提升必将带动整个产业结构的优化和提升。同时，房地产业的发展还可以带动金融、保险、证券等行业的发展。

(3) 有利于推进我国的城市化进程。城市化是“人类生产与生活方式由农村型向城市型转化的历史过程，主要表现为农村人口转化为城市人口及城市不断发展完善的过程”。城市化过程中需要大量的城市房地产建设，我国房地产业发展是伴随着城市化进程的加快而发展的。我国目前已经进入了城市化进程加速发展的时期，目前我国城市化水平已达到50%

左右，城镇人口达到 7.0 亿左右；2020 年城市化水平将达到 60%左右。积极推进城市化进程，是中国未来一个时期实施经济结构战略性调整的主要任务之一。城市化进程为我国房地产业发展提供了极好的发展机遇，而房地产业的发展也为城市化进程提供了保障，并将推动城市经济发展，为城市创造更多的就业机会，从而推动我国城市化进程。

(4) 有利于健全和完善社会主义市场体系。房地产是重要的生产要素和生活必需品，房地产商品价格是否合理，对其他商品合理价格的形成具有影响。发展房地产业的一项重要内容就是培育和完善房地产市场，特别是土地市场，以从源头上形成一个合理的土地价格和房地产价格，为其他商品市场的合理有效运行奠定基础。此外，房地产是国民经济中的一种高价值商品，房地产不仅存量很大，而且增量也很大，房地产业的发展将极大地扩大我国市场规模并进一步活跃市场，房地产市场的发展对健全和完善我国整个市场经济体系具有重大意义。

(5) 房地产业能够带动第三产业的发展。我国第三产业还比较落后，与发达国家相比还有很大差距，加快发展第三产业对优化我国产业结构以及实现国民经济的持续健康发展意义重大。第三产业一般分为 3 个层次：第一层次主要是指批发与零售商业、交通运输业、餐旅业、修理业等；第二层次主要是指金融保险业和房地产业；第三层次主要是指公务事业，包括政府机关、国防等部门。现阶段，第三产业发展主要侧重于第二层次，我国房地产目前进入快速发展阶段，土地的稀缺性使得房地产成为一种价格不断上涨的商品，房地产发展空间十分巨大，对整个第三产业具有很强的带动作用。从这个意义上讲，房地产将成为我国第三产业起飞的启动点。

延伸阅读：商业地产是如何带动第三产业发展

一个行业的发展需要资金、人员、土地房产等资源要素，也需要国家政策的引导。房地产行业作为先导性、基础性的行业，能够其他行业发展提供空间载体。第三产业的发展需要土地房产等资源要素作为重要的支撑，所以房地产的发展能够引导第三产业的发展。下面以万达集团的案例来说明商业地产能够带来商业的大发展。

创建于 2002 年的大连万达集团作为我国商业地产的领军的龙头企业，经过 9 年的快速发展，到 2011 年底，万达集团已经在全国 24 个省、自治区和直辖市的 45 个重点城市投资建设了 75 个万达广场，其中已开业 49 个万达广场，持有开业物业面积超过 1000 万平方米。到 2012 年，开业物业面积达到 1500 万平方米，成为全球最大的不动产企业之一。开业 38 家五星和超五星级酒店，营业面积 170 万平方米。

作为万达集团的核心产品，万达城市综合体——“万达广场”汇集大型商业中心、五星级酒店、高级酒店、写字楼、公寓、住宅和公共空间等多种建筑功能、业态的大型综合性建筑群。能够满足消费者休闲、购物、餐饮、文化、娱乐为一体的“一站式消费”需求。通过这种业态有机地整合了商业、商务及居住等多种城市商业功能。

如“楚河汉街”项目是大连万达集团投资 600 亿元巨资建造的“武汉中央文化区”，是世界级文化旅游项目，楚河汉街位于武汉市武昌区东湖与沙湖连通之间，规划面积约 1.8 万平方千米，将按照文化、旅游、商业、商务、居住五大功能规划设计，沿楚河、汉街布局建设“汉秀”剧场、电影文化主题公园、万达电影城、名人广场、大众戏台、5 个星级酒店、商业步行街、万达广场、超高层甲级写字楼等。该项目将按照“中国第一、世界一流”的目标定位，建成以文化为核心，兼具旅游、商业、商务、居住功能为一体的世界级文化旅游项目。2012 年 11 月开业该项目一期总建筑面积

9.3 万平方米，其中包括近 6 万平方米全国最大、档次最高的万千百货精品店。项目将引进超过 60 个奢侈品品牌，成为奢侈品品牌在中国的大集合。项目还包括中国最大、档次最高的电影城，拥有 4500 个座位和 3D、IMAX 巨幕影厅，以及按顶级标准打造的电玩城、KTV 等娱乐设施和大型超市等。像这样的万达广场在全国 50 个城市就有约 80 个，“万达广场”就是城市商业中心，一个“万达广场” 就能形成独立的大型商圈，不但能完善城市功能，而且能提升城市商业档次，带动一个城市商业的大发展。

2. 房地产行业的负面作用

一个行业再重要，但是一味地孤立发展，也会产生很多问题。房地产行业必须和其他产业的发展相协调，如盖起的厂房没有人生产，盖起的住房没有人居住，就会造成社会资源的巨大浪费，甚至会导向金融危机。必须有了二产的大发展，才能有人口的聚集，进而促进服务和公共设施的发展，这时房地产业才有发展的空间，超前与迟后都对整体经济发展不利，这是由房地产业的性质决定的。房地产业与当地经济水平和人民生活水平提高的一致性，是房地产业发展的平衡点。离开这些就是盲目的。另外，就目前政策而言，房地产市场是二元化的结构体系，一部分商品房是供中等收入水平以上阶层需要的，另一部分的经济适用房、限价房、廉租房是以非市场形式供中低收入以下阶层使用的，不能用市场化概念涵盖全部房地产市场。

房地产业在城市化进程中，以及对经济发展都具有巨大的推动作用，是先导性产业，也正因为如此，就必须摆正房地产业在整个宏观经济发展的位置。如果把房地产业放到一个不适当的位置上，就会催生经济泡沫，给宏观经济埋下隐患，造成巨大的损失或导致经济的衰退，日本房地产泡沫破灭的后果(本章有相关阅读)，已经给了人们深刻的教训。

1-2

中国房地产业的历史沿革

房地产业在中国是一个既古老又新生的产业，大体上可以分为下列 5 个时期。

(1) 1949 年以前据有关文字记载，中国在 3000 年前就出现了田地的交换和买卖。长达 2000 年的封建历史时期，有了一定规模的土地和房屋的租赁、买卖等经济活动。19 世纪中叶起，沿海一带的上海、广州等城市近代房地产业产生并得到了迅速发展。但所有这些都是以土地和房产的私有制为基础的。

(2) 1949—1955 年。新中国成立初期，首先接收了旧政府的房地产档案、确认产权归属、代管无主房屋、没收敌伪房地产、打击房地产投机和各种非法活动。其次，在全国各地先后建立了房地产管理机构，制定了有关政策规定。第三，国家在极其紧张的财政经费中，拨出专款改造旧社会遗留下来的棚户区和贫民窟，建造新住宅，改善贫穷居民的居住生活条件。

(3) 1956—1965 年。城市房屋和土地的所有制构成发生了根本性的变化，确立了公有制在社会主义城市房地产中的主体地位。

(4) 1966—1976 年。“十年动乱”时期，对城市房地产管理工作破坏极大。

(5) 1978 年以后。这一时期，随着经济体制改革的全面展开，在城市进行了城镇住房制度改革、城市土地使用制度改革和房地产生产方式改革，新时期社会主义的房地产业便萌生了。

知识链接 1-3

中国城镇住房制度改革

中国城镇住房制度改革经历了 3 个阶段。

1. 城镇住房制度改革的探索和试点阶段

1978 年邓小平同志提出了关于房改的问题。

1979 年开始实行向居民全价售房的试点。

1982 年开始实行补贴出售住房的试点，即政府、单位、个人各负担房价的 1/3。

至 1985 年底，全国共有 160 个城市和 300 个县镇实行了补贴售房，共出售住房 1093 万平方米。

自 1986 年以后，城镇住房制度改革取得了重大突破，掀起了第一轮房改热潮。1986 年 2 月，成立了“国务院住房制度改革领导小组”，下设办公室，负责领导和协调全国的房改工作。1988 年 1 月国务院召开了“第一次全国住房制度改革工作会议”，同年 2 月国务院批准印发了国务院住房制度改革领导小组《关于在全国城镇分期分批推行住房制度改革的实施方案》，标志着住房制度改革进入了整体方案设计和全面试点阶段。

自 1986 年以后，城镇住房制度改革取得了重大突破，掀起了第一轮房改热潮。

2. 城镇住房制度改革的全面推进和配套改革阶段

1991 年城镇住房制度改革取得了重大突破和实质性进展，结束了一段时期以来的徘徊局面，进入了全面推进和综合配套改革的新阶段。

1991 年 11 月，国务院办公厅下发了《关于全面进行城镇住房制度改革的意见》，这是城镇住房制度改革的一个纲领性文件，明确了城镇住房制度改革的指导思想和根本目的，这标志着城镇住房制度改革已从探索和试点阶段，进入全面推进和综合配套改革的新阶段。

3. 城镇住房制度改革的深化和全面实施阶段

1994 年 7 月 18 日国务院下发了《关于深化城镇住房制度改革的决定》(以下简称《决定》)，确定房改的根本目的是建立与社会主义市场经济体制相适应的新的城镇住房制度，实现住房商品化、社会化；加快住房建设，改善居住条件，满足城镇居民不断增长的住房需求。房改的基本内容可以概括为“三改四建”。

“三改”即改变计划经济体制下的福利性的旧体制，包括改变住房建设投资由国家、单位统包的体制为国家、单位、个人三者合理负担的体制；改变各单位建房、分房和维修、管理住房的体制为社会化、专业化运行的体制；改变住房实物福利分配的方式为以按劳分配的货币工资分配为主的方式。

“四建”即建立与社会主义市场经济体制相适应的新的住房制度，包括建立以中低收入家庭为对象、具有社会保障性质的经济适用住房供应体系和以高收入家庭为对象的商品房供应体系；建立住房公积金制度；发展住房金融和住房保险，建立政策性和商业性并存的住房信贷体系；建立规范化的房地产交易市场和房屋维修、管理市场。《决定》要求全面推行住房公积金制度，积极推进租金改革，稳步出售公有住房，加快经济适用住房的开发建设，做好原有政策与《决定》的衔接工作等，标志着城镇住房制度改革已进入深化和全面实施阶段。

1998 年 7 月 3 日发布《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》，宣布从 1998 年下半年开始，全国城镇停止住房实物分配，实行住房分配货币化。

建立和完善以经济适用住房为主的住房供应体系主要包括以下内容。

(1) 调整住房投资结构，重点发展经济适用住房，加快解决城镇住房困难居民的住房问题。新建的经济适用住房出售价格实行政府指导价，按保本微利原则确定。经济适用住房的成本包括征地和拆迁补偿费、勘察设计和前期工程费、建安工程费、住宅小区基础设施建设费(含小区非营业性配套公建费)、企业管理费、贷款利息和税金共 7 项因素。计入房价的企业管理费原则上控制在 2%以下，并以征地和拆迁补偿费、勘察设计和前期工程费、建安工程费、住宅小区基础设施建设费(含小区非

营业性配套公建费)等4项成本因素为基础计算，经济适用住房开发利润控制在3%以下，使经济适用住房价格与中低收入家庭的承受能力相适应。

(2) 对不同收入家庭实行不同的住房供应政策。新建的经济适用住房出售价格实行政府指导价，按保本微利原则确定，其开发利润控制在3%以下，使经济适用住房价格与中低收入家庭的承受能力相适应。

最低收入家庭租赁由政府或单位提供的廉租住房。廉租住房可以从腾退的旧公有住房中调剂解决，也可以由政府或单位出资兴建。最低收入家庭住房保障原则上以发放租赁补贴为主，实物配租和租金核减为辅。城镇最低收入家庭人均廉租住房保障面积标准原则上不超过当地人均住房面积的60%。廉租住房的租金实行政府定价，廉租住房租金标准由维修费、管理费两项因素构成。

中低收入家庭购买经济适用住房等普通商品住房。经济适用住房是指政府提供政策优惠，限定建设标准、供应对象和销售价格，具有保障性质的政策性商品住。

对于高收入家庭购买、租赁的商品住房，实行市场调节价。

经济适用住房是具有保障性质的政策性商品住房。对于经济适用住房，要严格控制为中小套型，严格审定销售价格，依法实行建设项目招投标。

(3) 发放住房补贴。停止住房实物分配后，职工购房资金来源主要有职工工资，住房公积金，个人住房贷款，以及有的地方由财政、单位原有住房建设资金转化的住房补贴等。房价收入比(即本地区一套建筑面积为60平方米的经济适用住房的平均价格与双职工家庭年平均工资之比)在4倍以上，且财政、单位原有住房建设资金可转化为住房补贴的地区，可以对无房和住房面积未达到规定标准的职工实行住房补贴。

1.3 房地产开发与经营概述

1.3.1 房地产开发的概念、任务和分类

房地产开发，是指按照城市建设总体规划和社会经济发展的要求，在国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。

房地产开发，是通过组合使用土地、建筑材料、城市基础设施、城市公用配套设施、劳动力、资金和专业人员经验等资源而为人类提供生产、生活空间，改变人类生存的物质环境的一种活动。

1. 房地产开发的类型

(1) 按开发的规模和复杂程度来划分，房地产开发可以划分为单项开发、小区开发、成片集中开发(后两类开发也称为综合开发)。单项开发是指功能单一、配套设施简单的房地产项目的开发。小区开发则是对一个基础设施和配套项目齐全的完整的居住小区的综合开发。成片集中开发是指对范围广、项目类型多、建设周期长的房地产项目的综合开发，特别是指按照城市规划和城市社会经济发展的要求，在某一建设期内，对房屋建筑、公共建筑、市政设施进行全面规划、统筹安排、分期施工、协调发展，以取得良好的社会效益、经济效益和环境效益的房地产开发活动。

(2) 按开发的地域划分，房地产开发可以划分为新城区开发和旧城区开发(一般也称为旧城改造或再开发)。新城区开发，是指将农业用途的土地改变为城市用途的土地，并在这

块土地上进行开发的房地产经济活动。新城区开发标志着城市规模的扩大。目前我国许多城市都采用这种开发方式。旧城区开发，是指将旧城区的土地用途进行改变，使之重新适应城市新的对原有土地的需要的房地产开发活动。旧城区开发标志着城市功能和性质的变化。

(3) 按开发的阶段划分，房地产开发可以划分为土地开发和房屋建设。土地开发，通常就是开发中常说的“七通一平”，“一平”是指平整土地，“七通”通常是指通给水、通排水、通热、通气、通电力、通电信和通公路，实际上就是将原有的土地改变成能适合新需要的土地的开发活动。房屋建设，就是在一定的土地上进行各种房屋的建设，将其建成满足人们生产、生活需要的房地产项目的开发活动。

1.3.2 房地产经营

房地产经营，从广义上讲，就是指一切通过从事房地产领域的经济活动获得经济效益的行为。从狭义上讲，则只是指房屋经营和城市土地经营这两种房地产领域的经营行为。

1. 房屋经营

房屋经营主要包含房屋出售和房屋租赁两种类型。由于房屋是一种价值大的商品，因此它与一般商品的流通还是有重大区别的，最突出的特点就是任何房地产开发项目在进行市场交易时，都面临着出售与租赁的二重选择。对出售或租赁两种房屋经营方式来说，选择哪种方式，一般要根据市场状况、开发商对回收资金的迫切程度和开发项目的类型等因素才能做出决定。对于住宅，通常以出售为主。而对于写字楼、酒店、商业用房等商务建筑，一般以大宗租赁方式为主。

租赁还是买卖，是每一个进入房地产的经济主体所必须做出的选择。对购买者来说，在既可以租又可以买的条件下，应该按机会成本，而不是实际支出的成本进行决策。买房人不仅要考虑一次性付出的房款和今后的经常性支出，如房产税。土地使用费、保险费、房屋维护基金支出等，还需要考虑相同年限内的利息损失情况。如果租房的总支出低于购房的总支出。则租房比买房在经济上更有利。反之，则买房比租房更可取。假设可以采用零首付的分期付款方式或按揭贷款方式。如果房租低于每期交纳的房款，则租房有利。反之，若每期交纳的房款低于租金支出，则买房更有利，而且在这种条件下，购房就是一种良好的投资方式，这是因为购房后用于出租。就可以用出租收入的一部分支付每期的房款，而且还有剩余。

2. 城市土地经营

土地是房地产的基础，在整个房地产的价值构成中，土地价值是主要部分，因此土地经营是房地产经营的主要部分。

城市土地一般可以称为“地产”，是土地的经济形态，体现了土地的产权关系。经过开发的城市土地，实际上也是一种商品，既具有价值，也具有使用价值。虽然我国宪法规定城市土地的所有权是永远属于国家的，不能买卖，但是城市土地的使用权是可以有偿转让的，这就构成了城市土地经营的法律条件。城市土地经营，实际上就是城市土地使用权的经营，经营者可以通过这种经营，使自己获得经济利益，这就是城市土地经营，也可以称为地产经营。

我国城市土地经营的主要形式有两种，即城市土地的租赁经营(具体包括城市土地的出让和转让以及出租等方式)和城市土地的开发经营(也包括开发后的土地转让所有权)。

3. 城市房地产综合开发经营

城市房地产综合开发经营，就是以成片集中开发为基础的经营活动，是规模最大、综合程度最高的房地产经营，是房屋建筑经营和城市土地经营的统一。国外一些实力雄厚的巨型房地产经营企业往往就采用这种方式经营房地产。

这种经营方式，在资金充裕、企业管理水平先进的条件下，无论是对于房地产经营企业还是对于城市人民政府，都是综合效益最高的一种经营方式。

首先，这种经营方式无论是对房地产经营企业还是对城市政府来说，开发成本都是最低的。

对房地产经营企业来说，实行成片集中开发，可以缩短建设周期：由于综合规划、统筹施工，可以组织大的平行作业和立体交叉作业，从而加快了建设速度。实行成片集中开发，还可以降低工程造价：由于统一征地、统一拆迁并实行工程招标，房地产经营企业可以有效地控制工程造价，降低建设成本。实行成片集中开发，有利于提高劳动生产率：在同一个地段进行大规模的建设，工程承包企业可以充分发挥现代化大生产的优势，大幅度提高机械化程度，提高劳动生产率。实行成片集中开发，还可以保证整个工程质量的提高：由于统一规划，减少了各相关环节的不协调，整个工程在高质量的设计和施工条件下进行，从而保证了整个工程质量的提高。

对进行成片集中开发的城市人民政府来说，这种经营方式极大地缓解了它们进行城市基础设施建设的开发成本，因为相当多的基础设施的建设开发成本都因为通过纳入成片集中开发的区域而被开发商支付，使城市人民政府可以借助开发商的经营活动，在投入较少的条件下使整个城市的基础设施水平大为提高。

其次，这种经营方式也使开发商和城市人民政府都可以获得更大的经济效益。

对开发商来说，由于成片集中开发，可以迅速使城市某个区域形成基础设施配套、功能齐全的生活区域，相对于那些基础设施不配套、功能不全的区域来说，其市场竞争力大为提高，虽然支付了建设城市基础设施的成本，但仍可以通过开发的房地产项目的价值的大幅度提升获得更巨大的经济效益。而且，城市区域往往具有一定的聚集性，一旦整个区域形成了一种聚集性，就会吸引其他区域的人们来此居住、购物或办公，一旦这种聚集性形成，就会造成该区域的房地产的供不应求，从而导致房价上涨，使开发商获得更大的经济利益。

而成片集中开发的经济效益体现出来之后，城市人民政府就会因为这一区域的经济效益的增加而获得更多经济利益：由于房价的上涨，城市人民政府可以收取更多的与房屋销售密切相关的有关税费。由于该区域商业活动的兴旺，城市人民政府可以获得更多与商业经营密切相关的税费；由于聚集性的体现，各种房地产交易活动增加，城市人民政府可以获得更多的房地产交易税费；如果成片集中开发效益明显，在接下来的成片集中开发项目的招标中，城市人民政府又可以由于开发商的积极投标而获得更大的土地出让收入，可以将更多的城市基础设施纳入成片集中开发项目中而在财政上得到更大的节余。

最后，这种经营方式使城市的总体规划和各项事业可以协调发展。成片集中开发，便

于实现城市规划的意图，也便于城市人民政府对开发商进行监督检查。通过成片集中开发，可以使基础设施的建设和其他设施的建设配套，避免了相互不配套所导致的各种城市问题。

1.3.3 房地产开发与经营的关系

房地产开发与房地产经营这两个概念是房地产行业运行过程中被广泛运用的两个基本概念，它们既相互联系又有一定的区别。

关于房地产开发与房地产经营，有两种看法：一种是从广义的角度来看，另一种是从狭义的角度来看。

从广义的角度来看，特别是站在市场经济的角度来看，房地产开发和房地产经营在本质上是相同的。房地产开发是指通过一定的努力改变房地产项目的用途或价值，从而使开发者获得经济效益的活动。在市场经济条件下，这种努力获得经济效益的活动，统称为经营。只不过分别使用两个概念，有着不同的侧重点。使用房地产开发概念，则强调了开发这种努力的方向，即使房地产项目进行某种改变，实质上强调了方式。而使用房地产经营概念，则强调了这是一种在市场经济条件下追求经济效益的市场行为，实质上强调了动机。一定的动机必须依赖一定的方式才能实现，否则这种动机就成了一种空想；而一定的方式也必须为一定的动机服务，否则这种方式就成了无的放矢的方式。在市场经济条件下，任何一个市场上的经济主体，从理论上讲，都是有着明确目的而且有着明确实现目的的方式的经济主体。因此，从广义的角度来讲，房地产开发必然是房地产经营，而房地产经营也必然是房地产开发。不过，在我国实际的房地产行业的运作过程中，大多数人还是习惯于从狭义的角度来看待这两个概念。例如，按照《中华人民共和国城市房地产管理法》的定义，房地产开发是指在依据该法取得国有土地使用权的土地上进行基础设施、房屋建设的行为，这就是狭义的房地产开发的定义。

如果从狭义的角度来看，房地产开发与房地产经营有着如下重大的差别。

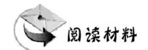
(1) 房地产开发和房地产经营在房地产项目市场运作过程中所处的阶段不同。房地产开发强调了某个房地产项目被开发出来的过程。也就是说，房地产开发过程实际上是房地产项目这种商品的产品生产过程，虽然开发商往往本身并不自己直接进行房地产项目的建设。房地产项目的建设实际上是建筑企业进行的，房地产开发商与建筑企业是承发包的关系，但是没有房地产开发商的运作，这个房地产项目是不会产生的，房地产开发商是房地产项目从无到有这种生产活动的投资主体和管理主体。房地产经营则是强调从某个房地产项目获得经济效益的过程。也就是说，房地产经营过程实际上是房地产项目这种商品的市场交易过程。在市场经济条件下，市场交易过程才是决定经济效益是否能够实现的关键阶段。

(2) 房地产开发和房地产经营这两种房地产经济活动的主体并不完全相同。房地产开发商一般都必然会成为房地产经营者。这是因为在开发阶段结束后就必须要进入经营阶段，房地产开发商就转变成了房地产经营者，如果这家开发商所开发出来的房地产项目并没有被市场认可，它的经济利益就没有实现，它的开发活动就最终以失败结束。但是房地产经营者并不必须是房地产开发商。房地产开发商将自己开发的房地产项目投入市场的时候，这些项目可能会卖给最终的房地产项目使用人，也可能是卖给了中间商。这些中间商从开发商那里购得一定的房地产，然后再通过市场交易，从最终的使用人那里获得经济效益。这些中间商，也是房地产经营者，但他们并不是房地产的开发商。

(3) 房地产开发和房地产经营这两种房地产经济活动对主体的资格要求不一样。在我国目前的市场经济条件下，房地产开发必须是由企业进行的，这种企业被称为房地产开发企业，它是具有法人资格的经济实体。不是法人，没有进行房地产开发的资格，而且房地产开发主管机构中华人民共和国住房和城乡建设部(简称住建部)与中华人民共和国国土资源部(简称国土资源部)还对房地产开发企业实行资质管理体制，达不到一定的资质条件，即使是具有法人资格的经济实体，也无权进行房地产开发活动。对房地产经营来说，其主体的资格限制就小得多，只要是一个有正常行为能力的合法公民，都可以成为房地产的经营者。当一个普通的居民，手里有了一定的余钱，在解决了自己的居住问题后，又购买了住宅进行租售活动，以期获得一定的经济回报，这时他就成为了一个房地产经营者。

(4) 房地产开发与房地产经营所指向的行为对象是不同的。一般来说，房地产开发所指向的行为对象是房地产项目，没有房地产项目就没有房地产开发行为，当一个项目被设想出来时，开发行为就开始了，而当这个项目竣工并投入房地产市场后，开发行为就结束了。但是，对一个刚成立的房地产开发公司来说，即使在一段时间内没有新的项目进行开发，但公司仍然还会存在下去，公司还在进行经营管理活动。也就是说，房地产经营所指向的行为对象是房地产公司，当然并不仅仅限于房地产开发公司，也包括其他从事房地产活动的公司。房地产开发是指房地产项目的开发，而房地产经营是指房地产公司的经营。开发是一个项目一个项目进行的，两个项目可能是并行进行的，也可能是相隔很长时间进行的，而经营则必然是一个连续不断的过程，自公司成立到公司解散或倒闭为止。

(5) 随着房地产市场的完善，房地产开发与房地产经营的作用就会发生根本性的变化。在当前由于我国改革开放刚刚进行了30几年，经济基础落后，人均国民生产总值还非常低，我国的基础设施、公共设施、住宅等房产项目的供应还处于远远不能满足人们需要的状态。在这种状况下，房地产开发活动就是房地产经济活动的主线，房地产开发商在整个房地产行业的运作过程中处于核心地位，房地产经营活动实际上是房地产开发活动的附属。除了房地产开发商，其他的房地产经营者也是依附于房地产开发商的。但是这种状况，即经营附属于开发的状况，是违背市场经济的基本要求的，必然孕育着严重的风险，如出现开发浪潮。早在1992年，我国就出现了进行房地产开发的狂热，各种经济技术开发区遍地开花，海南省、广西壮族自治区的北海市，都出现极为严重的房地产开发泡沫现象。实际上，这种现象是计划经济体制下重生产轻销售的后果。人们都坚信只要生产出来，就没有销售不掉的房地产项目，而且金融机构、政府主管机构都与开发商形成了利益共同体，难以真正让市场果断淘汰没有被市场认可的开发项目和开发商。随着房地产严重供不应求现象的逐步缓解，现有的房地产项目越来越多，房地产经营越来越独立于房地产开发活动。当达到西欧、北美等发达地区的房地产市场发育水平时，主要的房地产经营活动都是现有房地产项目的交易，新开发的项目极少。这时，房地产经营就将成为房地产经济活动的主体。



房地产开发与经营法规

我国房地产开发与经营的法规主要有两部法律，即《中华人民共和国城市房地产管理法》(简称《城市房地产管理法》)和《中华人民共和国土地管理法》(简称《土地管理法》)。

1.《城市房地产管理法》简介

《城市房地产管理法》共 7 章 72 条。

第一章是总则，共 6 条(即第 1 条到第 6 条)，规定了该法的制定意义、相关概念、适用范围和执法机关。该法第 2 条规定：在中华人民共和国城市规划区国有土地范围内取得房地产开发用地的土地使用权，从事房地产开发、房地产交易、实施房地产管理，都应该遵守该法。该法第 6 条规定：国务院建设行政主管部门、土地管理部门依照国务院规定的职权划分、各司其职，密切配合，管理全国房地产工作。

第二章是房地产开发用地，共 17 条(即第 7 条到第 23 条)，规定了土地使用权出让和划拨的法律原则。该法第 9 条规定：土地使用权出让，必须符合土地利用总体规划、城市规划和年度建设用地计划。该法第 14 条规定：土地使用权出让必须签订书面出让合同，由市、县土地管理部门与土地使用者签订。该法第 23 条规定：国家机关用地和军事用地；城市基础设施用地和公益事业用地；国家重点扶持的能源、交通、水利等项目用地；法律、行政法规规定的其他用地，确属必需的，可由县级以上人民政府依法批准划拨。

第三章是房地产开发，共 7 条(即第 24 条到第 30 条)，规定了房地产开发的法律原则。

该法第 24 条规定：房地产开发必须严格执行城市规划，按照经济效益、社会效益、环境效益相统一的原则，实行全面规划、合理布局，综合开发、配套建设。该法第 25 条规定：以出让方式取得土地使用权进行房地产开发的，必须按照土地使用权出让合同规定的土地用途、动工开发期限开发土地。超过出让合同规定约定的动工开发日期满 1 年未动工开发的可以征收相当于土地使用权出让金 20%以下的土地闲置费；满 2 年未动工开发的可以无偿收回土地使用权；但是，因不可抗力或者政府、政府有关部门的行为或动工开发必需的前期工作造成的动工开发迟延的除外。

第四章是房地产交易，分四节，共 28 条(即第 31 条到第 58 条)，规定了房地产交易的法律原则。

第一节是一般规定，共 5 条(即第 31 条到第 35 条)。该法第 31 条规定：房地产转让、抵押时，房屋的所有权和该房屋占用范围内的土地使用权同时转让、抵押。该法第 33 条规定：国家实行房地产价格评估制度。该法第 34 条规定：国家实行房地产成交价格申报制度。

第二节是房地产转让，共 10 条(即第 36 条到第 45 条)。该法第 38 条规定：以出让方式取得土地使用权，转让房地产时，应当符合下列条件：①按照出让合同规定已经支付全部土地使用权出让金，并取得土地使用权证书；②按照出让合同规定进行投资开发，属于房屋建设工程的，完成开发投资总额的 25%以上，属于成片开发土地的，形成工业用地或者其他建设用地条件。转让房地产时房屋已经建成的，还应当持有房屋所有权证书。该法第 40 条规定：房地产转让，应当签订书面转让合同，合同中应当载明土地使用权取得的方式。

该节还对商品房预售做出了规定。该法第 44 条规定，商品房预售，应当符合下列条件：①已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；②持有建设工程规划许可证；③按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25%以上，并且已经确定施工进度和竣工交付日期；④向县级以上人民政府房产管理部门办理预售登记，取得商品房预售许可证明。商品房预售人应当按照国家有关规定将预售合同报县级以上人民政府房产部门和土地管理部门登记备案。

第三节是房地产抵押，共 6 条(即第 46 条到第 51 条)。规定了房地产抵押的法律原则。

第四节是房屋租赁，共 4 条(即第 52 条到第 55 条)。规定了房屋租赁的法律原则。

第五节是中介服务机构，共 3 条(即第 56 条到第 58 条)。规定了房地产中介机构的法律原则。

第五章是房地产权属登记管理，共 4 条(即第 59 条到第 62 条)。规定了房地产权属登记管理的法律原则。该法第 59 条规定：国家实行土地使用权和房屋所有权登记发证制度。该法第 60 条规定：以出让或者划拨方式取得土地使用权，应当向县级以上地方人民政府土地管理部门申请登记，经县级以上人民政府土地管理部门核实，由同级人民政府颁发土地使用权证书。在依法取得的房地产开发用地上建成房屋后，应该凭土地使用权证书向县级以上人民政府房产管理部门申请登记，由县级

以上人民政府房产管理部门核实并颁发房屋所有权证书。房地产转让或者变更时，应当向县级以上人民政府房产管理部门申请房屋变更登记，并凭变更后的房屋所有权证书向同级人民政府土地管理部门申请土地使用权变更登记，经同级人民政府土地管理部门核实，由同级人民政府更换或者更改土地使用权证书。

第六章是法律责任，共8条(即第63条到第70条)。规定了违反该法的处罚原则和处罚力度。

第七章是附则，共2条(即第71条到第72条)。规定了城市规划区外的国有土地范围内从事房地产活动的管理原则和该法的施行日期。该法第72条规定，该法自1995年1月1日起施行。

2. 《土地管理法》简介

《土地管理法》共8章86条。

第一章是总则，共7条(即第1条到第7条)，规定了该法的制定意义、我国基本土地制度和执法机关。该法第2条规定：中华人民共和国实行土地的社会主义公有制，即全民所有制和劳动群众集体所有制。土地使用权可以依法转让。国家依法实行国有土地有偿使用制度。但是，国家在法律规定的范围内划拨国有土地使用权的除外。该法第3条规定：十分珍惜、合理利用土地和切实保护耕地是我国的基本国策。该法第4条规定：国家实行土地用途管制制度。该法第5条规定：国务院土地行政管理部门负责全国土地的管理和监督工作。

第二章是土地的所有权和使用权，共9条(即第8条到第16条)，规定了土地所有权和使用权的法律原则。该法第8条规定：城市市区的土地属于国家所有。该法第12条规定：依法改变土地权属和用途的，应当办理土地变更登记手续。该法第13条规定：依法登记的土地的所有权和使用权受法律保护，任何单位和个人不得侵犯。

第三章是土地利用总体规划，共14条(即第17条到第30条)，规定了土地利用总体规划的法律原则。该法第17条规定：各级人民政府应当依据国民经济和社会发展规划、国土整治和资源环境保护的要求，土地供给能力及各项建设对土地的需求，组织编制土地利用总体规划。该法第19条规定：土地利用总体规划按照下列原则编制：①严格保护基本农田、控制非农业建设占用农用地；②提高土地利用率；③统筹安排各类、各区域用地；④保护和改善生态环境，保障土地的可持续利用；⑤占用耕地与开发复垦耕地相平衡。该法第21条规定：土地利用总体规划实行分级审批。该法第27条规定：国家建立土地调查制度。该法第29条规定：国家建立土地统计制度。该法第30条规定：国家建立全国土地管理信息系统，对土地利用情况进行动态监测。

第四章是耕地保护，共12条(即第31条到第42条)，规定了耕地保护的法律原则。该法第31条规定：国家保护耕地，严格控制耕地转化为非耕地。

第五章是建设用地，共23条(即第43条到第65条)，规定了建设用地的法律原则。该法第43条规定：任何单位和个人进行建设，需要使用土地的，必须依法申请使用国有土地；但是，兴办乡镇企业和村民建设住宅经依法批准使用集体经济组织农民集体所有的土地的，或者乡(镇)村公共设施和公益事业建设经依法批准使用农民集体所有的土地的除外。该法第44条规定：建设占用土地，涉及农用地转为建设用地的，应当办理农用地转用审批手续。该法第47条规定：征用土地的，按照被征用土地的原用途给予补偿。征用耕地的补偿费用包括土地补偿费、安置补助费以及地上附着物和青苗的补偿费。该法第56条规定：建设单位使用国有土地的，应当按照土地使用权出让等有偿使用合同的约定或者土地使用权批准文件的规定使用土地；确需改变土地建设用途的，应当经有关人民政府土地主管部门同意，报原批准用地的人民政府批准。其中，在城市规划区内改变土地用途的，在报批前，应当先经有关城市规划行政主管部门同意。该法第58条规定：有下列情形之一的，由有关人民政府土地行政主管部门报经原批准用地的人民政府或者有批准权的人民政府批准，可以收回国有土地使用权。①为公共利益需要使用土地的；②为实施城市规划进行旧城区改建、需要调整使用土地的；③土地出让等有偿使用合同约定的使用期限届满，土地使用者未申请续期或者申请续期未获批准的；④因单位撤销、迁移等原因，停止使用原划拨的国有土地的；⑤公路、铁路、机场、矿场等经核准报废的。依照前款第①项、第②项的规定收回国有土地使用权的，对土地使用权人应当给予适当补偿。

第六章是监督检查，共 7 条(即第 66 条到第 72 条)，规定了进行监督检查的法律原则。该法第 66 条规定：县级以上人民政府土地行政主管部门对违反土地管理法律、法规的行为进行监督检查。

第七章是法律责任，共 12 条(即第 73 条到第 84 条)。规定了违反该法的处罚原则和处罚力度。

第八章是附则，共 2 条(即第 85 条到第 86 条)。规定了外商投资企业使用土地的适用原则和该法的施行日期。该法第 86 条规定，该法自 1999 年 1 月 1 日起施行。在附则后面，还附有刑法有关土地犯罪的处罚条款。

3. 其他相关法律、法规简介

和房地产开发与经营相关的重要法律还有《中华人民共和国城乡规划法》(简称《城乡规划法》)。该法规定了城市规划的法律原则。在城市从事房地产开发与经营，都必须遵守《城乡规划法》。

此外，《中华人民共和国环境保护法》、《市政公用事业特许经营管理办法》、《中华人民共和国防震减灾法》、《中华人民共和国建筑法》(简称《建筑法》)等法律也和房地产开发与经营有着密切的联系，从事房地产开发与经营时也必须同时遵守这些法律。

除去上述法律，还有一系列行政法规与房地产开发与经营相关。这些法规包括土地管理法实施条例、房地产管理法实施条例、城市房屋拆迁管理条例、城市维护建设税暂行条例、城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例、城市房地产开发经营管理条例、城市住宅建设管理条例、城市公有房屋管理条例、城市私有房屋管理条例等。从事房地产开发与经营时也必须同时遵守这些行政法规。

综合应用案例 1-1

20 世纪 90 年代日本房地产泡沫破裂的始末

2011 年中国经济总量超过日本从而成为世界第二大经济体，中国经济之所以如此快的超越日本，主要原因是中国近 20 年经济发展速度远远高于日本。日本这 20 年来经济发展缓慢，与日本 20 世纪 90 年代的那场房地产泡沫的破裂有非常大的关系。下面就简要介绍日本房地产泡沫产生背景、原因及其破裂的过程。

1. 房地产泡沫发生时的背景

房地产泡沫产生的根本原因在于进入房地产行业的资金的速度与流量大于房地产的供给量，这样必然导致房地产价格的上升。随着价格的上升，为了保证房地产价格的持续上涨，必须有大量的资金持续不断地流入房地产行业，随着资金的不断流入，房地产价格泡沫不断的膨胀，直到后续的资金不能持续，最终导致泡沫的破裂。一般来讲，流动资金会在证券市场、期货市场、实体经济、房地产市场这几个“蓄水池”中来回流动，当某一“蓄水池”对资金的吸引力较大时，资金就会从别的“蓄水池”流入此“蓄水池”，进而产生泡沫。

日本房地产泡沫的形成和扩大，离不开当时日本所处的特定历史环境。下面看一下 1985 年在美国、日本签订《广场协议》之前，日本的土地、房地产及实体经济状况及其相关的金融政策。

1) 1985 年前的日本实体产业状况

第二次世界大战结束以后，利用朝鲜战争的机会，日本政府推行了“产业优先、发展优先、富国富民”的一系列正确方针政策，日本的汽车、钢铁、电器等制造业得到了快速的发展。从 1953 年到 1979 年，日本工业平均年增长率为 10.9%，同期联邦德国为 5.6%，法国为 4.2%，美国为 4%，英国为 2.4%。日本国民生产总值占资本主义世界的比重，从 1950 年的 1.5%，猛增到 1980 年的 13.3%，在资本主义世界的地位从第 7 位跃升到第 2 位，仅次于美国。1970 年日本基本实现了工业化的发展目标，汽车、钢铁等高端产品已经具备了强大的国际竞争力，成为美国的强大竞争对手。1984 年，日本工业制成品出口额已经跃居世界首位。1985 年，日本已成为世界第二大经济体，日元已成为世

界第三大储备货币。日本已成为世界最大的债权国，对外净资产达1298亿美元，当年日本GDP占美国GDP的比重达到32%，各国外汇储备总额中日元所占比重达到8%。日本经济规模的不断扩展、对外贸易的大量顺差、日元资产需求的不断上升，都在客观上对日元升值形成内在压力。

日本在20世纪70年代初，其重工业化进程和城市化进程基本结束，国内产能过剩，产品供过于求，国内投资增速放缓，投资主导型经济增长方式面临瓶颈，日本经济开始向外需求突破。出口的主要任务变为消化国内过剩产生，维持经济增长。经济增长方式逐渐由“投资主导型”转变为“出口主导型”。日本的出口额在1979年突破1000亿美元大关，1986年突破2000亿美元。而经常项目顺差的增长更为惊人，1979年和1980年，经常项目顺差仅分别为18亿美元和21亿美元，但是1981年暴涨了近10倍，达到200亿美元，此后逐年上升至1986年的928亿美元。签订《广场协议》前美国进口多出口少；日本出口多进口少，导致全球贸易的失衡。事实上美国已必须压低美元来增强美国产品的国际竞争力，改善巨额的贸易赤字；而日本政府长期以来对日元的人为干预已成众矢之的，可见，美国要求改善巨额贸易赤字的要求并没有太多的可指责之处。《广场协议》只是从国际协调的角度，引导日元价值复位的协议。签订《广场协议》后美国仍然保持着贸易逆差，而日本仍然保持着顺差。

2) 1985年前的日本土地市场情况

日本国土面积非常狭小，土地被认为是最为可靠的财富，生产技术可以不断发展，商品可以不断生产出来，国土面积却无法扩大，因此，土地价格被日本人认为会只升不降。再加上战后婴儿潮陆续进入婚姻年龄以及个人住房抵押贷款大规模增长。1947—1949年是战后日本的人口出生高峰期，到1968—1974年，这群婴儿的年龄达到19～27岁，陆续进入婚姻年龄。更为重要的是，当时正处于日本城市化的高峰期，这些进入婚姻阶段的年轻人大多集中在城市，因此形成了对城市住房的刚性需求。这一时期日本的个人住房抵押贷款呈现爆发式增长，仅1972年民间金融机构发放的个人住房抵押贷款额比1966年增长了34倍，加之于前期GDP高速增长带来的财富积累，以及日本土地私有制导致日本的居民购房的自由资金非常充裕，这些形成了日本“土地神话”。

日本统计局公布的资料显示：从1956年到1985年的30年间，日本名义GDP增长了约38.6倍，而全国土地价格和六大城市平均土地价格分别增长41.8倍和56倍，这正是土地神话的现实依据。

3) 1985年房地产发展状况

日本由1都1道2府43县组成。日本有三大都市圈，即东京圈(包括东京都，琦玉县，千叶县和神奈川县)，大阪圈(包括大阪府，京都府和兵库县)和名古屋圈(包括爱知县和三重县)。三大都市圈囊括了6个最大的工业城市，即东京市、横滨市(属于东京圈)、大阪市、京都市、神户市(属于大阪圈)和名古屋市(属于名古屋圈)。1985年，日本人口1.21亿，面积37.8万平方千米，人口密度达到325人/平方千米，其中三大都市圈人口占日本总人口的比重达50.5%，但是面积占比仅10.4%，三大都市圈人口密度高达1578人/平方千米。同年，日本城市化率达到76.7%，城市化进程进入稳定发展阶段，其住房自有率达到59.5%。

日本采取住宅分类供应，低价公房调节住房市场价格的机制。由地方政府及住宅公团建设公营住宅，出售或出租给中低收入阶层；由私营发展商提供商品房，满足中高收入阶层需求。在1985年之前，日本住宅市场并非完全商业化的市场，80%以上的普通工薪家庭住的都是公团房、县营房、市营房、社宅等这类公益性住房。其中，1955年日本政府设立的日本住宅公团又是最大的住宅提供者。1981年，日本住宅公团更名为住宅、都市整备公团，工作核心由直接提供住宅转型为建设和改良城市居住基础设施。日本住宅公团的工作转型是日本政府希望借日本产品大量出口海外给日本经济带来繁荣的机会，为住宅商品化所做的准备。

4) 日元的国际化

日元国际化进程起步于20世纪70年代初，1985年签订《广场协议》后基本实现。

日元国际化包括日元汇率改革和外汇管制改革。前者的最终目标是汇率自由化，后者的最终目标是外汇进出自由化。

在日元汇率改革方面：1971 年，布雷顿森林体系开始解体，美元贬值，日元一次性升值 14.4%。1973 年布雷顿森林体系最终解体，日本开始实行浮动汇率制(其实质是在政府控制下的管理的浮动汇率制，日元对美元基准汇率并未发生变化)。1985 年 9 月签订《广场协议》之后，日本汇率基本实现了市场化。

在外汇管制改革方面：1980 年代基本完成外汇进出自由化。日本首先于 1980 年修改《外汇和外贸管制法》允许外国人购买日本股票，同时外汇交易由“原则禁止”变为“原则自由(按实际需求来定)”，随后于 1984 年进一步取消了“外汇实需原则”。

5) 金融自由化

金融自由化包括 3 个方面的内容，即融资自由化、利率自由化和业务管制自由化。日本的金融自由化进程于 1979 年起步，1985 年日本政府发布《关于金融自由化、日元国际化的现状及展望》后，金融自由化进程全面加速。

融资自由化：以 1979 年颁布无担保国内公司债及可转债的使用标准，并允许美国的希尔斯 • 罗巴克发行了日元本位制无担保公司债，允许松下电器产业发行完全无担保可转换公司债为起点，日本开始了融资自由化进程。附带新股承销权的公司债(1981 年)、欧元债券(1983 年)、完全无担保普通公司债(1985 年)等先后被引入资本市场。至 1985 年，日本融资自由化的法律框架基本搭建完成，此后日本政府进一步放宽了对上述融资方式融资额度、利率和发债标准。

利率自由化：以 1979 年导入可转让存款为标志，日本开始了利率自由化进程。1984 年启动定期存款的利率自由化进程；1985 年市场利率联动型存款和自由利率的大宗存款先后获准发行；1986 年起，日本政府进一步放松了对上述存款的最低存入额度和存款期限的限制；1990 年代初基本完成利率自由化。

业务管制自由化：业务管制自由化进程于 1983 年起步。1983 年银行获准销售公共债和银行公债，并于 1987 年和 1988 年先后展开股票期货交易和股指期货交易；金融机构开设分店的规定也于 1983 年大为放宽。1999 年 10 月，银行、金融信托、证券公司之间的相互渗入完全自由化。

至此，可以看到，日本在 1985 年的时候已经面临巨大本币升值的压力。一旦日元升值，日本的实体产业经济将面临竞争力下降的局面。为了弥补因为出口产品下降带来对经济产生的影响，日本在国内采取了宽松的货币政策，导致日本整个经济体系内充斥大量的资金。

日本经过战后 40 年经济的高速发展，积累了大量的资本。资本过剩已经取代生产过剩成为日本经济主要的矛盾面，这是日本股市泡沫产生的根本原因。资本的本质特性即不断追求资本增值，决定了土地和股票市场必然成为资本投向的首要选择。其中，房地产市场因为体量巨大，能够容纳巨大的资金。当大量过剩资本进入房地产市场时，市场追逐必将扭曲房地产真实价格，出现资产价格的膨胀，即股市泡沫。同时由于人们对日本经济前景的一致看好，乐观预期强劲，不可避免地进一步推动投机泡沫膨胀，放松了对经济危机爆发而做的必要预警和准备。

另外，伴随着日元的国际化和金融自由化的一系列政策，日本国内的金融防火墙被轻易地拆除了，使国外得投机资本可以方便地进入日本的经济体系内。

2. 日本房地产经济泡沫的形成

日本的房地产泡沫是与股价泡沫连在一起的整个资产价格膨胀的经济泡沫。

日本房地产泡沫直接表现为地价(因为日本实行的是土地私有制)的上升。其过程是，从用途上讲由商业用地到住宅用地、再到其他用地；从地域上讲，先是东京都中心，而后扩展到东京都圈，进而扩展到大城市圈，最后是中小城市圈。这样一个波及过程经历了较长的时间，首先是地价的膨胀，其次是地价趋于稳定，最后是地价的急速下降。

日本地价的上升实际上是 1987 年从东京都市的商业用地开始的，1985 年签订《广场协议》之后加速了这一过程。1986 年至 1987 年东京的住宅地价格开始上升，同时波及东京都圈的商业地、住宅地。东京以外的地区，1987 年大阪、名古屋的地价，1989 年其他中小城市的地价都接踵而上。

进入 1988 年之后，东京都圈的地价首先开始走向平稳。随后，1990 年大阪地区的地价也趋于平稳。而到 1991 年，日本全国地价开始了大暴跌。

1990 年 9 月地价达到最高点，比 1985 年 9 月上升了 2 倍。但在这一过程中，各个地区地价变化是不平衡的，大城市变化最大。在大城市中升降最大的是大阪圈，其次是东京圈，第三是名古屋圈。

日本的房地产泡沫是和股市泡沫同时存在的，两者互相影响、互相推动，共同构成了资产泡沫，促成了日本 1980 年代后半期泡沫经济的形成。地价和股价总额的增量是相辅相成几乎同步膨胀的。在 1986 年、1987 年、1989 年的 3 年中资产总额增量都超过了国民生产总值。更值得注意的是，1987 年地价总额的增量与国民生产总值之比竟然为 1.19∶1，即仅仅土地价格增加额要比 GNP 还多得多。这足以说明日本的房地产泡沫已经达到了总体国民经济的规模。

1985 年 9 月 22 日的《广场协议》，则是美、英、德、法四国重压之下日元的主动大幅升值。这两次震荡之后，20 世纪 90 年代日本泡沫经济破灭也就顺理成章。《广场协议》因此成为日本战后经济由盛转衰的一个标志。于是，现在人们普遍将战后日本经济的转衰视为美国压日元升值。可是可以观察到，签订《广场协议》后，面对日元持续升值的压力，日本国内产业在潜移默化中发生了以下 3 点变化。

一是经济由出口主导型逐步转向内需主导型。为了削减日元升值对国内经济的负面影响，从 1986 年 1 月到 1987 年 2 月日本央行两年里连续 5 次下调利率，利率水平从 5%降至 2.5%，此“超低利率”坚持到 1989 年 5 月，长达 27 个月。长期官定低利率促使金融贷款大量增加，公共投资规模持续放大，经济增长景气再度令世界瞩目。同时，由于贸易条件改善，非制造业的单位工资和投资收益随同制造业一起出现了提高，刺激了金融、房地产、物流服务业等第三产业的较快发展。

二是制造业内部越来越强调质量、技术、创新等非价格竞争力因素的作用。在出口产品附加值较高的情况下，日本的汽车、电子、精密仪器等产品仍具有较强的国际竞争力。同时日本开始扩大海外投资，例如，充分利用亚洲丰富而廉价的劳动力，把制造业转向韩国、新加坡，以及中国台湾、香港地区等新兴经济体；更厉害的则是直接在出口对象国生产、销售产品，如丰田、本田、日产三大日本汽公司就开始在美国设厂，以打破发达国家的贸易保护壁垒限制。日本还利用日元升值，在海外大量购置资产和建立生产基地，更使日本海外纯资产迅速增加。具体到每个日本人，好处也非常明显，日元大幅升值后，日本人均国民生产总值(GNP)在 1987 年竟超过了美国。

三是制造业内部分化严重，第一类是机械设备、交通运输设备、精密仪器等产业，这些产业在签订《广场协议》后发展强劲，但泡沫经济破裂后增长平稳；第二类是纺织、钢铁等产业受日元升值打压严重，签订《广场协议》后持续萎缩或在萎缩中波动下滑；第三类是化学、造纸、石油制品等产业，签订《广场协议》后一直保持较为平稳的发展，没有大起大伏；第四类则是电子设备等产业，无论日元怎样升值，持续保持高增长态势，成为制造业发展的领头羊。

如此看来，《广场协议》还是产生了积极影响的，不能简单地加以否定。但又如何看待日元升值对日本经济的负面影响呢？

签订《广场协议》后美元贬值、日元升值是合乎逻辑的效应，其影响，从经济学的角度看，有一个“J 曲线效应”，按照“曲线”规律，一国货币升值或贬值具有一个“时滞期”，即在汇率变化后一段时期内，金融状况并不能立即发生预期变化，而是有一个向相反方向变化的过程，此后，汇率变化的正向效果才会得到反映。这个“时滞期”，表面上看是形势大好，而实质上是一个经济转型的过渡期，是一个“瓶颈期”。在这期间，如果国家政府采取足够的宏观调控政策措施，会成功地度过，否则就会引致经济泡沫。日本的最大失误，就是对待《广场协议》欠缺冷静，对日元升值形势估计过分乐观，转而实行货币过分扩张政策，连续下调利率，直至当时国际上最低的 2.5%水平，结果低利率促使金融贷款大量增加，贷款额度与 GDP 比例由 20 世纪 80 年代初 50%左右，到 20 世纪 80 年代末升至 100%。1987—1989 年货币供应量年增长速度分别为 10.8%、10.2%、12%。1988—1990 年，日本经济增长率则分别为 6.0%、4.4%、5.5%，明显超过同期发达国家水平，也超过日本 1980 年代前期的 3%水平。大量过剩资金流入股市和房地产部门，股票和房地产价格暴涨。1987—1989 年，股票价格涨 94%，都市土地价格涨 103%，而同期消费价格指数仅上涨 3.1%，离破裂就不远了。但日本政府对资产价格泡沫并未给予充分的重视，没有采取相应的措施，注意力仍然集中于经济增长、

消费物价稳定和国际收支平衡上。这样，信贷增加创造泡沫，泡沫扩大促进信贷增加，形成恶性循环。到 1989 年年末，日经平均股价已相当于 5 年前的 3.68 倍；日本六大城市中心的地价指数也比 1985 年上涨了约 90%，泡沫越来越大，1989 年年底日本经济已经全面步入泡沫之中。

3. 日本泡沫的破裂

为了制止土地价格进一步暴涨，日本政府于 1990 年 3 月制定了《房地产融资总量规制》，同年 12 月又出台了《土地税制大纲》和《土地基本法》。日本央行也在 1989 年 5 月、10 月、12 月分别 3 次连续宣布调高利率，采取金融紧缩政策。

1989 年圣诞节过后，日本的股票市场首先开始暴跌，股市由历史最高位的 39000 点跌至 34000 点。翌年的 8 月日本央行宣布第 5 次调高利率，从 15 个月前的 2.5%提高到 6%，同年 10 月日本股市比年初降了 48%，暴跌至 21000 点附近。与此同时，土地价格也开始暴跌，直至今日，日本全国土地平均价格才出现止跌企稳的迹象，但已经下降到 20 世纪 70 年代末的水平了。

日本的房地产泡沫对日本经济的影响是相当严重的，直到 15 年之后的 2005 年年末日本经济才开始走出低谷。日本房地产泡沫破灭之后对经济的影响主要表现在以下 5 个方面。

(1) 在泡沫破灭之后的 10 年间，大量房地产公司以及与其相关的大量金融机构倒闭。

(2) 造成了大量不良资产，破坏了金融正常的运转机制，特别是针对中小企业，银行出现严重的惜贷现象。

(3) 泡沫时期形成的大量过剩的房地产投资使企业负债过度，这成为 1990 年代的日本企业投资不振的一个主要原因。

(4) 房地产价格持续下跌，日本平均储蓄率下降，生活质量无法提高。部分在泡沫经济时期购买房地产的日本人生活陷入窘境，甚至破产。

(5) 使“银行不倒”、“地价只涨不跌”的神话破灭，企业和国民的心理状态跌入深渊，信心指数下降。

总之，泡沫的破裂使日本经济经历了十几年萧条，被称为“失去的十年”。

讨论如下问题。

1. 你认为目前中国房地产出现“泡沫”了吗？这与政府有关系吗？

2. 在房地产领域，哪些是政府该干预的？哪些是政府不该干预的？如何界定政府的干预范围？政府如何实现对房地产业的干预？

香江楼市：曾经几度秋凉

背景链接：中国香港(以下简称香港)位于中国东南端，由香港岛、九龙和新界(以及 262 个离岛)组成。2005 年陆地总面积约 1104 平方千米，人口 694 万人，是世界上人口密度最高的地区之一。香港曾被英国占领，1997 年 7 月 1 日回归祖国，成为中华人民共和国的一个特别行政区。

香港是重要的国际金融中心、贸易中心、旅游中心和航运中心，是世界上经济最为发达的地区之一。2005 年香港人均 GDP 达到 25600 美元，在亚洲仅次于日本。尤其值得一提的是，香港一向以市场主导的经济政策著称。政府相信投资者和企业家远比政府官员了解市场，同时私人机构的活动也远比官方的经济蓝图更能带领香港走上繁荣之路。在这种情况下，经济动力成为维持香港的竞争力及为港人创造财富的关键。

香港同样是世界范围内房地产业最为发达、成熟，房地产市场最为活跃的地区之一，房地产业是支撑香港经济的重要支柱产业。在发展过程中，香港政府一方面致力于提供公平和稳定的环境，最大程度确保房地产业在市场力量的驱动下持续发展；另一方面，又通过实施有效的公共住房政策，

成功地解决了大多数居民的住房问题，取得了举世瞩目的成就。兼之香港与内地在地域上的接近，以及在文化传统和某些制度政策上的相似性，回顾香港房地产业的发展历程，学习香港政府在公共住房、土地供应等政策上的成功经验，对于内地房地产业的发展具有特殊的重要意义。

香港房地产业发展历程回顾

自第二次世界大战(简称二战)结束以来，香港房地产业的发展大致经历了8个主要阶段。概括而言，从二战后的疮痍满目到20世纪末的高度发达，香港房地产业在这60余年时间中取得了巨大的成就，总体上处于持续发展的过程中，但是也经历了若干次波折。这其中除了房地产市场自身的周期性规律和香港本地经济基本面的作用外，由于自身经济结构的影响，香港受外来因素的干扰也非常大。一旦世界经济发生变化，香港将不可避免地受到波及，房地产市场也随之起伏。因此，全球经济的发展与稳定，是影响香港房地产市场走势的重要因素，而这也成为其发展历程中的一个显著特点。例如，20世纪50年代末、70年代初、80年代初等时期，香港房地产市场都曾因为世界性经济危机的影响而陷入低潮。

尤其是在20世纪末，香港房地产市场经历了历史上最为剧烈的一次动荡。1997年前后的过渡期内，香港的经济发展和外来投资增长带动了商业、工业物业需求的迅速增加，同时较低的利率水平也刺激了居民购房需求的大幅度提升，加之投机炒作的影响，房地产价格在短时间内飞速上涨。以私人住宅价格变化为例，1995年第四季度至1997年第三季度，香港私人住宅售价指数在两年间上涨了65%，其中季度环比涨幅最高值曾接近20%(1997年第一季度)。但是，自1997年年末开始，受亚洲金融危机影响，香港房地产市场迅速转入低谷，私人住宅售价指数自1997年第四季度起持续暴跌，至1998年第四季度，在一年时间内大幅下降近40%。此后，尽管价格降幅趋缓，甚至曾一度出现反弹迹象，但受此后美国“9·11”事件造成的全球性经济衰退的影响，香港房地产市场一直处于持续低迷的调整期之中。至最低点的2003年第二季度，私人住宅售价指数仅相当于最高峰时的35%。

此次房地产衰退对香港经济造成了破坏性的打击。香港原有的以房地产业为中心的经济体系随着亚洲金融危机后房地产业的过快衰落而陷入困境，而新经济体系形成的条件尚未成熟，特别是由于人才及产业结构等种种因素的限制，香港经济向高增值产业的转型出现困难，造成香港经济的持续不景气。同时，此次衰退也对广大居民家庭带来了巨大的影响。据香港房屋与规划地政局披露，2003年6月份是房地产市场的最低点，香港负资产住房按揭贷款宗数(即住房价值低于抵押贷款本息余额)高达10.6万宗，占当时全港214.6万户家庭中的近5%。

2003年以后，随着《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA)等政策的出台，香港经济景气程度逐步回升，加之香港房屋与规划地政局等部门对相关政策的检讨和调整，香港房地产业开始逐步复苏。至2005年年底，写字楼和零售物业价格已经接近恢复亚洲金融风暴前的水平，住房价格指数也较最低点上涨了100%。相应地，全港负资产住房按揭贷款宗数至2005年已经大幅减少至8000余宗。目前，香港房地产业仍处于这一恢复过程中。

政府管理制度和公共住房政策

1. 积极不干预政策

积极不干预政策，是香港政府长期奉行的经济政策。积极不干预并不意味着政府无为而治，而是要在公共品生产的临界值以内，做应该做的事情。积极不干预政策的倡导者，香港前财政司司长夏鼎基认为，“积极不干预政策建基于一个观点，就是在一般情况下，如果政府试图规划私营机构的资源分配，以及阻挠市场力量的运行，那么，即使市场力量带来的短期影响如何不利，政府的行动最终都会徒劳无功，而且更会损害经济增长，对于开放型经济体系就更加如此。”他同时认为，“在市场机制运作中存在一些只有政府才能解决的问题，这些问题会导致经济欠缺效率或引起社会不安，政府必须承担应有的责任。”

针对房地产业和房地产市场发展过程中出现的波折和动荡，香港政府一直以“提供公平和稳定的环境”，促进房地产业“持续健康发展”为目标。但是，秉承一贯的以市场力量为主导的管理理念，

香港政府始终注意避免对市场的直接干预，特别是在相关市场监管制度的制定实施上一直持谨慎态度。例如，为打击炒卖楼花行为，20世纪90年代初香港政府曾对住房预售和内部认购行为作出严格限制，但此后随着市场情况的变化，其中的许多措施及时被放宽或取消，如1998年香港政府就放宽了对预售时间和预售比例的限制，2002年后又进一步放松了对内部认购的要求。与此同时，香港政府一直将房地产市场中的信息披露作为自身的重要职责，香港房屋与规划地政局、房屋委员会和房屋署、差饷物业估价署、地政总署等相关部门始终坚持定期发布市场统计数据及相关分析、预测报告的制度，并将其视为提高市场透明度、促进市场健康发展的重要举措之一。

2. 认真履行政府在公共住房政策上的责任

在尊重市场规律和市场力量作用的同时，香港政府并没有忽视其在解决居民住房问题过程中应当担负的责任。香港曾一度成为全世界房地产价格最为昂贵的地区之一，即使在价格暴跌以后，其住房价格水平也仍然在亚洲名列前茅。高昂的住房价格势必会制约中低收入家庭获取住房物业或住房服务的能力，因此香港政府自20世纪50年代起，一直致力于通过制订多样化的公共住房政策解决中低收入家庭的住房问题，并将其视为政府的重要任务之一，此项开支在政府公共开支中所占的比例曾一度达到17%(1999～2000年财政年度)，近年来也稳定为7%～10%。

香港政府为中低收入居民提供的公共房屋包括公营租住房屋和资助出售房屋两大类。公营租住房屋，即通常所称的“公屋”或“廉租公屋”，由香港政府廉价拨地并给予长期低息贷款，大部分由房屋委员会兴建，还有小部分由非盈利私人机构(如香港房屋协会)参与兴建。公屋住宅每套建筑面积集中为40～45m^2(2005年公屋人均居住使用面积11.7m^2)，租金为市场租金的25%～40%(例如，2005年香港岛和新界公屋住宅平均月租分别为46港元/平方米和42港元/平方米，而私人住宅则分别为173港元/平方米和102港元/平方米)。公屋住宅只提供给符合资格的香港居民，例如，根据2006年现行规定，4口之家入住公屋的条件为月收入低于14300港元，且家庭资产净值低于35万港元。入住公屋10年后，重新评估家庭收入，对于不符合入住公屋条件的家庭，采取加租50%～100%或鼓励其购买居屋。

资助出售房屋以居者有其屋计划(即“居屋”)为主，还包括租者置其屋计划、私人机构参建居屋计划、可租可买计划、重建置业计划等。其中，居屋计划主要面向中等收入家庭(例如，20世纪90年代末购买居屋的条件为月家庭收入低于3万港元或居住公屋的家庭)。居屋建设用地由政府以较低的价格出让给开发商建设住宅和商场等，建成后由香港政府房屋委员会回购，再出售给符合条件的家庭，价格约为市场价格的50%。居屋如欲转让，则房屋委员会要收取市场价与居屋价的差额。此外，私人机构参建居屋计划等则主要面向中偏高收入的家庭，由政府以较低的价格出让土地给非盈利性房屋开发机构，这些机构建成的房屋以略低于市场价的价格出售给有条件购买的家庭。购买资助出售房屋的家庭通常可以获得自置居所贷款，贷款的最高数额为房价的90%或支付首期款后的房价余款，还款最高期限为20年，申请人还可以接受为期48个月的无须偿还的按揭还款补助金。

在上述公共住房政策下，不同收入等级的家庭能够根据自身收入和财富水平，分别从政府资助的各类住宅建设计划或住房市场中，获取住房或住房服务。约1/3的低收入家庭通过租住公屋获得基本住房需求的保障，约1/6的中等或中偏高收入家庭在政府的资助下购买住房，而另外一半中高收入和高收入家庭则从纯粹的市场化领域中购买或租住房屋。

2002年以后，香港政府通过对亚洲金融危机前后房地产市场表现的反思，对公共住房政策进行了大幅度调整，强调避免公共住房的存在对私人房屋市场的影响，提出“公营房屋的作用以满足基本住屋需求为主，置业方面则交由市场力量推动，政府不与私人物业市场竞争”作为房屋政策的指导思想。为此，香港政府将公屋作为公共房屋的主体，并通过资源投入的倾斜逐步扩大其供应量，成功地使公共房屋的申请轮候期由1997年的6.6年大幅减少至2005年的1.8年。另一方面，针对资助出售房屋与私人房屋市场的重叠问题，香港政府自2003年起无限期停止出售和兴建居屋，同时将私人机构参建居屋计划单位、中等入息家庭房屋计划单位等归入私人房屋市场，但仍保留自置居所贷款。通过这些举措，在继续保证低收入家庭基本住房需求的同时，避免了公共住房对市场的影响，在一定程度上刺激了市场的复苏。

土地使用制度和土地供应政策

土地使用制度和土地供应政策是香港房地产业另一极具特色之处。英国统治时期，香港土地所有权属英王所有，由香港政府全权代理全港土地的土地所有权和永业权，并将土地使用权在一定的期限和条件下批租给承租者，同时允许该使用权在期限内自由转让、抵押、继承或赠送。回归以后，香港特别行政区境内土地属于国家所有，由特区政府负责使用、开发或批租给承租者使用，批期为50年。不难看出，无论是回归前后，香港政府都是土地资源唯一的最终供应者，因此在香港人口稠密、土地资源稀缺的情况下，政府的土地供应政策对房地产市场产生了举足轻重的影响。

在这种情况下，香港政府提出了明确的土地政策，即一方面“致力提供稳定的土地供应，满足社会的不同需要”；另一方面“善用有限的宝贵土地资源，以保证政府的财政收入”。

在2003年前的很长一段时间内，香港政府一直采取制定土地出让计划的方式调节土地供应量。在这一制度下，香港地政总署于每年11月份草拟批地计划书，其中通过针对各类用地的特点进行具体的定性、定量分析，说明下一年度市场需要多少土地供商业、居住和工业等用途。例如，对于居住用地数量的确定，通常要经过房屋需求分析(根据人口自然、机械增长率和家庭规模、家庭结构、家庭年收入水平，确定需要多少个住宅单元，政府清拆违章、违例建筑需要多少房屋，之后推算所需建设住宅的面积)、土地容积率分析和土地面积确定3个步骤，并参照房地产市场的状况进行定性分析判断。批地计划书草拟完毕，咨询房屋、规划、环境、交通等政府部门，以及香港地产发展商会和大开发商的意见后，报土地供应委员会研究协商，于次年4—5月份落实具体批地计划，并向社会公布，其中包括每一拟批租地块的编号、位置、土地用途和占地面积，每一拟批租地块的出让方式、招标或拍卖会的日期、地点等内容。对于各拟批租地块，开发商通过招标、拍卖等方式公开竞争获得其使用权。

显然，政府通过制定土地出让计划，能够对房地产市场施加异常重要的影响，并作为调控市场的一种重要手段。在市场高涨的时期，批地数量也相应增加，在市场处于低潮的时期，批地数量则明显减少，例如2003年土地供应就几乎被停止。同时，高度透明的年度土地出让计划可令投资者对香港房地产市场的现状作出比较准确的判断，对市场未来的发展作出合理的预期，减少了投资的盲目性，提高了市场运作的效率。

但是，这一制度同样招致许多批评，特别是被指责违背了香港政府不干预市场的承诺，影响了房地产市场中自发的供求平衡。为此，1999年起香港政府开始推出申请售卖土地表制度(即通常所称的“勾地”制度)，并从2003年年底起完全取代了传统的土地出让计划制度。在勾地制度下，香港地政总署定期列出公开的土地储备表(“勾地表”)，如果有开发商看中其中的某个地块，可向地政总署提出申请并报出底价，地政总署如果认为符合市场估价，就将该地块按规定“勾出”，并将在规定期限内组织招标拍卖。提出勾地的开发商必须参加竞价(报价不得低于其申请时的底价)，若拍卖达不到政府预期价格，地政总署有权不出售，可留作下次拍卖，直至等于或高于政府预期价格为止。

通过土地出让计划制度和勾地制度，香港政府逐步实现了土地供应量与市场实际需求的匹配，降低了这一过程中可能存在的对市场的干扰，对促进市场健康发展发挥了积极作用。同时，这些制度也确保了土地交易价格的合理化，使得土地批租等收入成为政府重要的财政来源。20世纪90年代以来，除亚洲金融危机期间的若干年份外，土地收入在香港政府总收入中所占的比重一直维持在10%以上。此外，与土地相关的差饷(房地产税)、修订契约地价款等，也都在政府收入中占据了重要份额。而其中的相当部分，正被用于实施前述的公共住房政策。

经验总结与借鉴

作为世界范围内房地产市场最为活跃的地区之一，香港房地产市场发展的历程和体现出的规律性对于内地房地产市场的发展具有重要的参考价值。随着经济的增长，房地产业总体将保持持续发展的趋势，在国民经济中的地位也将日益提高。但是，由于房地产市场固有的周期性，以及受本地、

本国乃至世界经济景况的影响，房地产市场在这一过程中不可避免地会出现阶段性低潮，甚至在特定情况下，可能出现短时间的大幅回落。因此，市场参与者应当对于市场可能出现的不景气情况以及由此导致的风险有所预见和准备。同时，熨平市场周期，防止市场大幅振荡，促进市场的持续稳定发展应当成为各类市场参与者和政府的共同目标。

在这种情况下，香港政府在房地产业和房地产市场中采取的一系列措施同样具有积极的示范作用。政府应当在制定市场规则、披露市场信息等方面发挥积极作用，创造公平稳定的市场环境，但与此同时，应当尊重市场力量的主导作用，避免政府直接成为市场中的游戏者，避免通过调控政策、土地供应政策等对市场的直接操纵。但另一方面，考虑到住房的生活必需品特性，政府应当特别重视满足中低收入家庭的基本住房需求。如前所述，通过公营租住房屋和资助出售房屋，香港政府为全港近半数的家庭提供了住房资助，成为世界范围内居民住房问题解决最好(但显然不是居住水平最高)的地区之一。仿效香港的公营租住房屋和资助出售房屋制度，内地也先后推出了经济适用住房和廉租房制度，但从覆盖人群来看其资助力度仍存在明显不足。事实上，公共住房政策应当在居民住房问题的解决过程中发挥更为重要的作用，而不应将其完全推向市场。

此外，香港“价高者得”的土地批租制度虽然经常被批评为是“高地价政策”，但由于有低税率、自由港政策配合，并没有对香港的经济竞争力产生太大的影响；又由于有一个强大的住房保障体系，也没有对中低收入家庭获取适当的住房带来过大的负面影响。

(资料来源：本案例由清华大学刘洪玉教授和吴璟编写)

本章小结

本章主要介绍了房地产、房地产业和房地产开发与经营 3 个方面的内容。

房地产既是一种客观存在的物质形态，同时也是一项法律权利。房地产是人类赖以生存和发展的必需品，它既是生产活动中最基本的生产要素，又是社会活动中最基本的生活资料。

房地产业是从事房地产开发、经营、房地产管理和服务的产业。房地产业都是在建筑业的基础上发展起来的，并最终形成与建筑业不同的一个独立的产业部门。房地产业与建筑业关系密切，在现代经济中两者是相互渗透和交叉的。

房地产行业在国民经济中占有举足轻重的地位，所以其发展的兴衰对整个国家经济影响非常巨大，这种影响有可能是正面的影响，也有可能是负面的影响。

房地产开发是指由特定的经济实体(具有开发资质的房地产开发企业)，对房地产项目进行投资、建设和管理，改变其用途或使用性质，从而获得经济效益的过程。

房地产经营，从广义上讲，就是指一切通过从事房地产领域的经济活动获得经济效益的行为。从狭义上讲，则是指房屋经营和城市土地经营这两种房地产领域的经营行为。

习题

1．什么是房地产、房地产业？

2．房地产经营与房地产管理有什么联系？

3．房地产业在国民经济中的地位与作用如何？

4．当前我国房地产市场的形势如何？试进行简单分析。

第2章 房地产市场及其运行规律

教学目标

垣僬˜ 嫤併妠市Ⅸ古劃倬倖云坏三併埻巖婮橡唏˜ 倬倖云儰備婍妃噀併儁壳〃嫬墴倬倖云坏三婅澮併傑呀兔婣澮僬仁〃古劃掔偹俣倬倖云坏三併共億侨匱掔叀¤

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产市场的概念和分类	房地产市场的分类	20%
了解房地产市场的特性和功能	房地产市场的特性和功能	25%
掌握房地产市场的运行规律	房地产市场的运行规律	35%
了解政府对房地产市场的宏观调控政策	政府对房地产市场的宏观调控政策	20%

引 例

自 1998 年 7 月 3 日国务院发布《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》起，我国的房地产市场逐渐建立了起来。从 2000 年起到 2011 年年底，我国房地产价格在这十一年一路上涨，期间虽经历了 2005 年较严厉的国家宏观调控，2007 年的国家对房地产行业的调控和 2008 年世界性的金融危机，2010 年国家对房地产行业最严厉的调控，除 2008 年房地产价格略有下降外，总体来讲仍然没有控制住房地产价格上涨的步伐。试用房地产价格形成机理来分析形成这一状况的原因。

根据所学第一章和本章的内容思考，国家对房地产调控的对象是什么？为什么要对房地产进行调控？房地产价格过高会对国家的社会、经济、政治带来那些负面的影响？政府运用了哪些方法与手段进行调控？

2.1　房地产市场概述

2.1.1　市场的一般概念

对于市场的理解，一般有两种观念：在空间意义上指商品交换的场所，如平时生活中所讲的建材市场，则指各种建材集中交易的场所或中心；在经济学意义上指商品交换关系的总和，包括某产品的供应情况、需求情况、价格、竞争等形态，就上所述的建材市场则体现为某时间状态内建材的供给、价格在交易中所体现出来的经济关系。

2.1.2　房地产市场的含义

结合对市场含义的理解，房地产市场也有两种观念。狭义上所说的房地产市场就是指以房地产产品为对象进行交易的场所；广义上指房地产产品一切交换和流通关系的总和，这是一种经济关系的总和，既包括土地、房产和相关劳务的交易行为，也包括房地产产品的抵押、典当等经济活动，这些活动在交易过程中体现的是房地产市场上当事人之间错综复杂的经济利益关系。

房地产市场要正常运转必须具有以下几个构成要素。

(1) 市场客体：即通常所讲的房地产产品及各项权益。

(2) 市场主体：房地产市场交易双方当事人。

(3) 有效需求：指市场主体有购买的意愿，同时具备购买的能力。

(4) 市场组织机构：对房地产市场提供信息、服务，对交易进行监督管理的机构、组织制度等。如房地产评估机构、房地产管理局等。

拿一个微观的例子分析如下：某地有某一套住宅在销售(市场客体)，有一消费者张三看房(市场主体)，经公司人员介绍，有购买意愿，而且张三可以一次支付房款或支付首付通过银行贷款购买此套住宅(有效需求)，双方签订房屋买卖合同，然后交缴税费，到房地产管理局办理所有权证等(市场组织机构)，该交易活动完成。从这个例子中可以看出，这 4 个因素缺一不可。

2.1.3 房地产市场的分类

(1) 按物质形态分，房地产市场从物质形态上可以分为土地市场、房地产市场、劳务市场、资金市场、信息市场。

土地市场包括土地一级市场、二级市场、三级市场。土地一级市场是指土地使用权出让市场；土地二级市场是土地使用权转让市场；土地三级市场是土地使用权再转让、转租或抵押市场。政府对土地一级市场进行垄断，而对二、三级市场放开搞活。

房地产市场包括房地产一级市场、二级市场、三级市场。房地产一级市场是商品房销售市场(增量市场)；房地产二级市场是二手房交易市场(存量市场)；房地产三级市场是房地产抵押、典当等市场。

房地产劳务市场是指为房地产市场提供物业管理、维修、装修等劳务活动的市场。

房地产资金市场是金融业以抵押贷款、信贷、担保等融资方式参与房地产交易活动而形成的市场。

房地产信息市场是为各种房地产交易活动提供信息咨询服务的市场。由于房地产是一个不完全市场，信息传递功能较差，因此房地产信息市场在整个房地产中起着重要的作用。

(2) 按用途分：居住房地产市场、写字楼市场、工业房地产市场、商业房地产市场等。该种分法在实际中可以更细的划分市场类型，例如居住房地产市场可以分为普通商品住宅市场、高档商品住宅市场、别墅等。

(3) 按权益让度情况分：买卖市场、租赁市场、抵押市场、保险市场等。该分法体现了房地产市场交易关系中的权益让度大小，例如一套住宅若为出售，则交易完成时，房屋的所有权和和土地使用权归买受人，若这一套住宅为出租，则承租人只具有使用权而不具有该房屋的所有权。

特别提示

- 按层次对房地产有多种划分方法，这里是将土地市场和房地产市场分开，作为两个不同的市场类型来进行层次划分的。

2.2 房地产市场的特性与功能

2.2.1 房地产市场的特性

(1) 房地产市场的区域性强。建筑物本身是不可移动的，例如，北京的住宅项目不可能平移至另外一城市，这决定了房地产市场本身具有典型的区域性。

简单用单价予以分析，两套同档次、面积、户型、层数都基本相似的新房，同位于市中心，一套位于天津市，一套位于开封市，它们的单价相比，天津市的价格比开封市的价格高出许多。

(2) 房地产市场是房地产权益的交易市场。因为房地产本身的不可移动性，不可能把房子如电视一样从商店买回运到家中。房地产市场交易是权益的交易，包括占有权、使用权、收益权、处分权等，交易时可以是所有权的交易，也可以是使用权的交易，如出租。

(3) 房地产市场供给的稀缺性。房地产市场供给的稀缺性是由于土地的有限性和不可再生性决定的。一方面，随着社会经济的发展，城市人口不断增长，对土地的需求量也日益增加。另一方面，土地是不可再生的资源，土地的面积基本上是一个定数。在一个城市，城市规划区的面积不可能无限制的增加，可供给房地产市场上的土地也是有限的。

(4) 房地产市场的不完全开放、竞争不充分性。国家根据房地产市场的运行现状和出现的问题，出台多样的调控政策，限制或规范房地产市场行为，这体现了房地产市场的不完全开放性。

在房地产市场运行中各种信息具有不对称性，或各种信息(价格、供给、交易等)告知程度不充分，会形成一定程度的垄断性。

(5) 房地产市场具有消费和投资的双重性。房地产产品具有很好的保值、增值性，具有较高的投资价值。同时，作为人们衣、食、住、行的基本生活条件之一，房地产产品又是消费品。住宅是投资和消费的结合体，在房地产市场中的开发建设阶段，住宅是开发企业的投资对象，进入销售完成交易后，若购买者以其供自己居住，那么它就是生活资料，即消费品。此外，购房者也可出租，赚取租金，那么它就是生产资料，即投资对象。

2.2.2 房地产市场的功能

在国家的宏观调控下，正确有效的发挥房地产市场的功能对房地产产品的生产、流通、消费等都能起到良好的调节作用，房地产市场发挥的有利的作用或效能，就是房地产市场的功能所在。

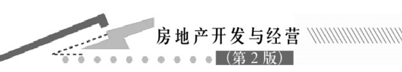
(1) 调节存量房地产资源的合理分配。房地产市场开发周期较长，从出现对某类房地产项目的需求开始，到此类项目的大量供给，其经过的时间较长，而此时有可能房地产需求已经发生了变化。房地产产品需求和现有房地产供给可能不平衡，而房地产市场机制则可以进行调节，使其合理分配。如房地产消费中的梯式消费模式，其模式的实施可以满足不同消费者的需求。

(2) 显示房地产市场需求的变化。房地产市场需求随着时间而发生变化，例如，武汉市从 2002 年开始，城市郊区的一些住宅区销售速度快、销售量大，体现了该期房地产市场上环境优美、空气清新的郊区住宅项目的需求量的增加。2009 年时，该市小户型楼盘的开发量剧增，价格也较高，销售量大，体现了房地产市场上对小户型需求的增加。

房地产市场供给是为了满足房地产市场需求，但供给却需要一定的时间才能完成，存在时滞性，受房地产市场的不完全开放性及信息的不对称性的影响，这一段时间相对较长。所以，在房地产市场运行过程中，还会有相关的调控政策出台，使房地产市场不仅能体现房地产市场需求的变化，亦能满足这些新的需求。

(3) 指导供给以适应需求的变化。房地产市场能够指导供给，适应需求的变化。例如中小户型需求增加的时段，相对应的市场上此类项目的供给量亦会随之增加。只是从土地的供给到新项目的开发建设再到产品的交易，这一个过程需要一段时间。在早期供给小于需求的时期，价格会快速上升，随着供给量的增加，价格增长速度会减缓，也可能出现供给大于需求的情形，又或者需求发生新的变化，使市场形成新的不平衡。

(4) 能指导政府科学地制定土地供给计划。城市可供建设的土地供给，对调节房地产市场的供求关系起着至关重要的作用。一个城市每年土地的供给计划是根据房地产的存量、



价格、空置率等市场实际情况做出的，符合市场的需要。土地供给计划也规范和限制了房地产项目的规模、开发强度等，进而亦可促进房地产市场的良性发展。

(5) 引导需求适应供给条件的变化。随着社会的发展和技术的进步，房地产市场上的项目创新也日新月异。需求量的增加以及土地供给的稀缺性，使得高层住宅的供给日渐增加。例如，开封市为了提高土地使用效率，新建的房地产项目多为小高层甚至高层。

2.3 房地产市场的需求与供给

2.3.1 房地产市场的需求及其影响因素

1. 房地产需求量变化的影响因素

从微观上看，房地产需求就是消费者在特定的市场条件下有意愿而且有能力购买房地产产品的数量，这是有支付能力的需求。从宏观上看，则指社会对房地产产品的总需求，包括有效需求和潜在需求等。

影响房地产需求量变化的市场因素有以下几个方面。

(1) 价格。在其他条件不变时，房地产产品价格上升，有效需求减少；房地产市场价格下降，有效需求增加。

(2) 收入。在价格特定的情况下，城市居民的家庭可支配收入水平对住房需求起着重要的作用。一般情况下，居民收入的增加，对房地产产品的需求也会随之增加，包括对房地产产品的实物需求，也包括价值需求。

(3) 城市化水平。伴随着我国城市化速度的加快，城市人口不断增加，城市规划区面积不断增大，这样不仅加大了对城市住宅建设的巨大需求，亦需要加快城市的基础设施以及工厂、学校、医院等的建设，因此大大影响了房地产需求量的变化。

(4) 消费者对未来的预期。在房地产市场上，消费者一般都存在“买涨不买跌”的心理，当预期房价上升时，会产生消费者需求提前释放的情形。反之，若预期房价会下跌，则观望现象会增加，导致消费需求延后。除了对价格的预期外，对收入、利率、住宅供给等的预期，一样会引起房地产市场需求的变化。

(5) 国家有关政策。国家的税收政策、土地政策、货币政策和住房政策等变化，都会引起房地产市场需求的变化。

2. 房地产商品的需求的特征

房地产商品的需求形态多种多样，但总的来看有一定的规律性和发展趋势，主要表现为以下的特征。

(1) 必要性。衣、食、住、行是人的基本生活基础，房地产产品是人的生活所必需的。

(2) 多样性。房地产产品的消费者有不同的年龄、性格、职业、家庭构成等，对房地产产品的需求也不尽相同。刚毕业的大学生，工作时间不长，对公寓、小户型的需求较多，而40～50岁有一定经济基础的消费者则尽可能要求房地产产品的环境、配套等总体质量的舒适性。单身的人想要单身公寓，想看海景、山景、园景的人想要景观户型等，这些都体现了房地产需求的多样性。

(3) 发展性。人们对房地产产品的需求随自身条件及社会的发展，从简单向复杂，从低级向高级发生着变化。例如，从长远看，新中国成立前住的房屋基本上都是窗户小小的，没有卫生间；新中国成立后，房地产产品大部分发展为大通道，筒子楼等，厨房、卫生间很多也是公用的；20 世纪 80 年代后，逐渐发展为小户型的成套的住宅，到现在，逐渐出现了大户型、多结构、配套完善、环境优美的住宅。而这些变化，都是由需求的发展而形成的。

(4) 可诱导性。房地产产品需求有一定的诱导性，即企业可以通过创新，再利用宣传、促销等手段使消费者接受这些创新。如技术上的创新、理念上的创新等，在房地产市场上，刚开始出现欧陆风情、罗马风格等不同风格、不同理念的房地产产品时，企业通过大量的展示、推广使消费者喜欢这样风格的房地产产品，产生需求，这也是可诱导性在房地产市场上的体现。

此外，房地产产品消费或投资需要的资金额较大，所以在需求中迫使消费者具有较强的理性。

2.3.2 房地产市场的供给

1. 房地产市场的供给及其影响因素

从微观上看，房地产供给是在特定的条件(时间、价格、竞争)下生产者愿意而且能够提供的房地产产品和劳务的数量。

从宏观角度看，则是指房地产的总供给，即不仅包括生产者提供的，亦包括现有的消费者可提供的在房地产市场用于交易的总量。

影响房地产供给变化量的市场因素有以下几个方面。

(1) 价格。其他条件不变时，房地产价格上升，市场上供给量会增加；房地产价格下降，则市场上供给量会减少。

(2) 成本。房地产开发中的土地成本、建筑成本等的变化影响着开发商的利润状况，进而影响企业开发房地产产品的数量。例如，房地产价格受区域内消费者收入的影响，如果开发成本迅速增加，而开发商想要获得预期利润水平，价格必然大幅上涨，价格过高(收入在短期内不可能大幅上升)则影响后期的销售经营，使空置率上升，随之市场上的供给就会减少。

(3) 政府政策。在发展中，政府通过房地产税收、财政补贴或政府投资等手段，调节房地产市场。如降低房地产业的税率来促进开发，使市场上供给量增加。

(4) 对未来的预期。在我国，房地产价格大幅上涨的时期，出现了很多房地产开发企业捂盘惜售的行为，这是房地产商在特定市场条件下的特征之一。同时，还有一些开发商在价格大幅上涨的时期，尽量多拿地，快速开发建设，这些都影响了房地产市场的供给量的变化。

2. 房地产市场供给的特征

(1) 短期供给特征。房地产产品的开发建设周期较长，在较短的一段时间内，其供给量的变化幅度不会很大。例如某城市小户型需求量较大时，市场供给不可能很快满足，从取得土地使用权、设计、建设到销售，至少需要 2～3 年的时间。

(2) 长期供给特征。房地产市场受国家政策调控，长远来看，在城市规划和有关政策的指导下，房地产市场上供给和价格的变化与短期供给相比平缓得多。但具体而言，一线城市和二、三、四线城市有所不同，不同类型房地产项目的供给也有所不同。从城市来看，一线城市具有快热快冷的特点，如上海、深圳、北京、广州等，二、三、四线城市则具有慢热慢冷的特点。从不同类型的物业上看，住宅、公寓等项目的供给有快热快冷的特点，别墅、写字楼、商铺的项目的供给有慢热慢冷的特点。

房地产市场上供给和需求不总是均衡的，更多的情形是供不应求或供过于求，又或者是供给结构与需求结构不对称。

特别提示

- 除价格因素影响房地产的供给和需求量的变化外，不能忽视非价格因素的影响。

2.4 房地产市场运行的一般规律

从宏观角度来看，房地产市场是现代商品经济宏观市场的组成部分之一。在现代商品经济中，经济周期是客观存在的。因此房地产的运行也具有宏观市场运行的一般特点，即房地产市场运行同样具有周期性。

2.4.1 房地产周期循环的一般理论

经济周期是指国民经济整体经济活动随着时间的变化而出现的有规律扩张和收缩反复运动的过程。相应地，房地产经济周期是指房地产业在发展过程中，随着时间的变化而出现的繁荣和衰落交替运动的过程。

与房地产经济周期密切相关的一个概念是房地产市场周期(房地产市场扩张和收缩波动交替状态)，房地产经济周期是从房地产业整体宏观角度来分析其循环变动的，它可以用投资量的增减、产业的增长率、价格的涨落和交易的旺衰等经济指标来测度，并以此来考察房地产所处的时期；而房地产市场周期则侧重于从市场微观角度对房地产业的发展进行度量，对其测度常常用价格指标。

2.4.2 房地产经济周期的阶段及表现

房地产经济周期的大致运动过程是：经济增长对物业的需求—刺激建筑业的发展—经济繁荣进一步刺激物业需求—新建筑物超过实际需求—物业炽热—物业需求迅速减退进入调整期—物业需求逐步消化现存量进入恢复期—物业供求关系达到平衡—经济增长使物业需求大于供给—开始新一轮经济周期运动。

房地产经济周期波动具体分为以下4个阶段。

1) 复苏与增长阶段

经历了萧条后出现的复苏与增长期，一般会经历较长时期。该阶段特征包括：交易量回升，购楼者开始增多；需求旺盛刺激房地产价格慢慢回升；交易量的增加推动房地产开发数量上升，开发投资增多，且开发速度加快；随着房地产市场的加速回升，人们对市场形势充满乐观情绪，购房者进一步增多，房价上涨。

2) 繁荣阶段

这一阶段持续时间较短，其特征是：开发规模加大，交易量急剧增加；房价越来越高，房地产投机活跃；房地产价格和房地产利润高，导致开发量过度，大大超过需求量。

3) 危机与衰退阶段

当房地产价格高到远远高于其价值，失去了实际使用者的支撑而仅仅依靠投机资金支撑时，房地产业也就进入了危机与衰退的阶段，该持续时间较短。这一时期房价在开始时仍然继续上升，但是涨幅明显放缓，并开始出现下跌迹象；交易量明显减少，形成明显的有价无市状态；由于交易量锐减，一些实力较差，抗风险能力较弱的开发商因为资金债务等问题难以为继，失业率和破产量增加。

4) 萧条阶段

这一时期持续时间较长，房地产价格跌势继续，甚至跌破物业原值；期房价格加速下降而大大低于现房价格；房地产交易量锐减；一部分房地产开发商面临困境，破产更加普遍。

2.4.3　房地产经济周期的波动形态分析

房地产经济周期的时间序列划分为长期趋势、景气循环、季节波动、随机波动等 4 种形态。

1) 长期趋势

它反映的是房地产业发展过程中较长时期内的总量变化趋势，房地产业发展的长期趋势主要受人口增长、城市进程、资本积累、产业结构变换、技术进度等因素影响。一般来说，由于土地资源的稀缺和国民经济总量的发展，房地产在较长时期的持续运动过程中基本上都表现出一种增长趋势，但这种长期趋势也存在明显的循环性和周期性，呈 S 型曲线。

2) 景气循环

所谓景气循环是指房地产业的实际发展与长期趋势之间的偏差，围绕长期趋势发生的波动。即房地产市场不断从繁荣滑向萧条，又从萧条走向繁荣这样一种周而复始的运动过程。影响房地产景气循环的主要因素有存量房的调整、就业与收入水平变化、地区人口增长和政府货币政策变化等。

房地产景气循环具有以下特征：房地产稍后于宏观经济进入复苏期；房地产业先宏观经济进入繁荣期；房地产业先于宏观经济进入衰退期；房地产业的萧条期长于宏观经济；景气循环的波峰高于宏观经济，波谷低于宏观经济。即相对于宏观经济，房地产经济波动具有涨落大、波幅达、萧条时间长的特点。

3) 季节波动

房地产作为一种商品，它的市场交易同样有普通商品的“淡、旺季”之分。引起房地产业季节波动的因素有多种，有的取决于市场需求方面，有的则来自于市场供给方面的波动。例如每年 9 月份随着学校开学，一些学校周边的“学区房”交易量将比平时有所上升；每年年底人们的购房欲望和购买能力都比较高涨，社会集团购买(批量销售)多在年底。

4) 随机波动

房地产业的发展还可能受到各种不确定的外界因素干扰影响，这些因素所引起的房地产经济周期的波动成为随机(不规则)波动。

2.4.4 房地产经济周期与宏观经济周期的关系

一般来说，房地产经济周期是宏观经济周期的组成部分之一，其周期波动与宏观经济周期相呼应，与市场对房地产的需求相协调，但并不完全重合。

从二者关系看，宏观经济周期对房地产经济周期的波动具有决定性作用，同时房地产经济周期独特的波形对宏观经济周期的波动产生很大影响，影响程度取决于房地产业发展进程及其在国民经济中的比重和地位。具体来说，与宏观经济周期相比，房地产经济周期的波动有以下几个方面。

1) 周期波动时序不同

从周期波动时序来看，房地产经济与宏观经济周期的复苏、繁荣、衰退、萧条4个端点在时间上并不一致。一般来说，房地产经济周期的复苏、萧条期滞后，而繁荣、衰退期超前。

从复苏阶段看，尽管房地产业是基础性和先导性行业，但由于生产周期长，当经济复苏时，房地产开发商要经过长时间的筹备、计划才能投产，因此滞后于宏观经济复苏。

进入高涨时期，房地产经济周期相对要提前一些，首先是市场的作用，由于经济高速发展，居民收入水平提高，全社会对房地产的需求扩张，拉动房地产迅速发展。其次是有充足的资源，在经济高速发展并且市场状况良好的情况下，房地产开发商不仅可以加速现有资金的周转，同时可以取得更多的贷款，当经济具有良好的发展势头时，银行也愿意将更多的资金投入房地产业，使房地产获得更快的发展。再次是价格的刺激，房地产开发周期较长(1～3 年)，有的更长，当需求扩张时，会引起房价上涨，刺激房地产投资，进一步加速房地产的发展。

从衰退期来看，房地产要早于和快于宏观经济，一方面是由于房地产业作为基础性和先导性产业，其“超高涨”或“超前发展”满足宏观经济继续高涨的需要而提前进入衰退期；另一方面房地产业的发展应以社会经济各部门的发展为基础，如果房地产业长期一枝独秀，必然导致与其他部门的脱节，最后会使房地产难以维持较长时间的高速发展而逐步降下来，进入衰退期。

从萧条阶段来看，房地产经济周期的萧条阶段要滞后于宏观经济周期。因为当宏观经济出现萧条时，各行业的发展都处于停滞不前的状态，失业率、通货膨胀率较高，但是由于房地产本身具有保值增值的特点，所以在其他行业都萧条的时候，人们会放弃其他投资，转向房地产债券投资或直接购买房地产从而维持了房地产市场一定的供给和需求，推迟房地产运行周期的萧条。

2) 波幅与波长不同

一般来说，房地产经济周期波动过的幅度要大于宏观经济周期，其波峰高于宏观经济周期，波谷低于宏观经济周期。从波长看，二者也不相同。例如，据有关统计数据显示，英国宏观经济周期平均波长20年，而房地产经济周期的平均波长为9年；我国二者基本一致，均为4～5年。

3) 房地产经济周期的长期趋势显著

在一个周期内，尽管波谷阶段低于波峰阶段，但却高于前一时期的波谷，有时甚至会超过前一周期的波峰。也就是说从长期来看，由于房地产产品的特殊性和土地资源的不可再生性，决定了房地产市场周期长期趋势必然走高。

2.5 房地产市场运行机制

房地产市场运行受内在市场机制(动力机制)和行政机制(外在影响机制)的共同作用，不断发展变化。

2.5.1 行政机制

行政机制就是指政府调节房地产市场供求关系和价格水平所采取的措施，也就是政府在房地产市场上的经济行为。由于政府是以市场调控者的身份出现，所以它不同于一般市场交易者的行为。但是，科学、规范的行政机制必须以市场机制为基础，不能违背市场规律。否则，一切调控政策都达不到应用的效果。

行政机制具体表现在两大方面，其一，计划控制，即从房地产供给数量和价格上进行宏观调控。当市场上房地产供给数量不足时，政府通过加大土地出让供给量及房地产供给量(如提高社会保障性住房供给)，抑制供需失调；当房地产价格过高时，政府通过采取限价政策或价格登记制度，防止开发商随意调价。其二，制定相关法律，即通过制定各种法律来引导、鼓励或限制房地产市场发展，如对房地产经营实行低税收或低利率，就会增加房地产经营者的利润，促使他们扩大供给。

2.5.2 市场机制

所谓市场机制就是市场本身所具有的驱使供求关系自我平衡的功能，其实质是价值规律在市场上的作用机制。市场机制是调节房地产市场运行的主要机制，包括供求机制、价格机制、竞争机制和货币机制等。

(1) 供求机制。在房地产市场上，房地产商品始终表现为供给和需求两个方面的较量。当房地产供给大于需求时，一方面导致房地产的出售和出租价格下跌，另一方面则导致一些房屋因长期无人居住而闲置，不过这种情况很少见，更多的情况是供给小于需求。当房地产供给小于需求时，一方面导致房地产的出售和出租价格上涨，另一方面导致居民居住质量下降。受价值规律的影响，房地产市场存在自我调节供需平衡的功能。房地产市场始终处在从不平衡—平衡—新的不平衡—新的平衡周而复始的变化过程中。由于供给存在时滞性，房地产市场不存在绝对的平衡，供给永远赶不上需求的变化。

(2) 价格机制。价格机制就是通过价格的涨落影响房地产市场的供求关系。房地产商品价值是其价格形成的基础，房地产价格围绕其价值上下波动。若房地产价格高于其价值，对于投资者来说，就会向房地产业增加投资或有新的投资者加入，导致房地产供给增加，形成供大于求的局面，此时房价下跌，进而投资者就会减少，直到供求关系达到新的平衡。从消费者来说，由于房价的升高，房地产需求就会减少，呈现供大于求的局面，从而导致房价下跌，直至达到新的供需平衡。若房地产价格低于其价值，情况则相反。

(3) 竞争机制。竞争机制是市场机制中的动力要素，它不仅给房地产经营者以动力，也给消费者以导向。房地产市场一般有价格竞争和非价格竞争两种竞争方式，前者是竞争

的基本方式。通过价格竞争，迫使房地产开发商扩大经营规模，努力降低生产成本，提高价格优势。非价格竞争是价格竞争的辅助手段，主要是通过加强宣传、提高技术水平和质量等手段，在消费者中间树立良好形象，以扩大市场占用率。

(4) 货币机制。货币有调节房地产市场供求和影响房地产价格的功能，主要通过货币流通量、流通速度及利率的变动来实现。在其他条件不变的情况下，货币流通量增加，房地产价格上涨，反之则下降。货币流通速度通过影响市场上货币流通量来调节房地产市场的，货币流通速度与流通量呈反比例关系。利率的变化对房地产市场供求关系影响也很大，当房地产业贷款利率升高时，房地产投资者支付的利息就越大，利润就会下降，因而会减少投资，造成房地产供给减少，相反，则会增加供给。

特别提示

- 房地产市场运行机制包括市场机制和行政机制，行政机制实质就是政府的宏观调控，它通过市场机制对房地产市场进行干预，弥补市场机制本身无法克服的缺陷，避免房地产在发展中出现大起大落的现象，使之有序的发展。

2.6 政府对房地产市场的宏观调控

宏观调控是现代市场经济中一个重要的调节手段，它是在市场配置资源的基础上，由政府所进行的第二次调节。房地产开发市场调控是指国家有关部门代表中央政府，按照房地产经济的客观规律及城市经济对房地产业的要求，运用经济、行政和法律等手段对房地产开发的规模、结构等进行的直接调控，以及通过调控消费市场而对开发活动进行的间接调控。房地产开发市场调控是整个城市市场管理的重要组成部分，也是国家宏观经济管理的重要内容。

2.6.1 房地产市场调控的原则

房地产调控政策应具有的共同特征是公平、效率、连续、系统、协调、前瞻性和引导性。由于房地产特殊的空间固定性、价值昂贵性和使用耐久性，对其调控政策的建立也具有相应的特殊原则。

1) 目标确定原则

政府制定的房地产市场调控政策必须有明确的目标。政策的预评价首先要考察这些目标的必要性和可行性；政策的后评价则要分析这些目标的实现程度、实际受益者是否与目标受益者相吻合、是否有负面作用等。这些目标通常包括使存量房地产资源得到最有效的使用；保证为各类生产生活需要提供适当的入住空间；引导新建项目的位置选择；满足特殊群体的需要。

2) 调控政策连续性与协调性原则

要体现新旧政策的衔接。新的干预市场的政策必须建立在总结历史经验教训的基础上，同时，还要紧紧围绕政策的终极目标，系统而全面地制定分阶段的措施。要体现与相关政策的衔接配套。处在改革发展中的中国经济，有许多政策问题纷繁复杂。例如，土地使用制度改革政策就牵涉企业制度的调整、住房制度的改革；而住房制度的改革，更涉及一系

列相关制度如工资制度、人事制度、户籍制度等的改革，所以要注意相关政策的衔接配套。

3) 调控政策针对性和导向性原则

政府除了制定宏观调控政策外，还必须针对不同类型物业的供给、分配和消费途径，制定具有针对性的具体政策。同时，这种政策还要有明确的导向性，以帮助市场的参与者准确把握自己的行为取向。

4) 公平和效率原则

公平和效率及其相互协调，是政策评价的另一个重要方面。政府制定的政策既要通过资源和利益的公平分配来维持社会的稳定，又要通过资源的优化配置来推动社会的进步和发展。然而，公平和效率常常是矛盾的，有时为了确保基本的公平，要牺牲一定的效率；有时为了保证效率，又不得不放弃某些公平。如何处理好其相互关系，是政府制定政策的重点和难点。

2.6.2 房地产市场调控的内容

1) 土地供应调控

土地供应调控的核心是制定并严格执行科学合理的土地供应计划。土地供应计划对房地产市场调节的功效非常直接和显著，因为房地产市场的发展总是伴随着对土地的直接需求，经过严谨论证的政府土地供应计划所确定的土地供给数量和结构，将直接影响房地产开发的规模和结构，对房地产开发商的盲目与冲动会形成有效的抑制。

通过土地供应计划对房地产市场进行宏观调控，要求政府必须拥有足够的土地储备和供给能力，还要妥善处理好保护土地资源和满足社会经济发展对建筑空间的需求之间的关系。要在政府的集中垄断供给和市场的多样化需求之间实现平衡，必须准确把握社会经济发展的空间需求特征，通过提高土地集约利用和优化配置水平，采用科学的地价政策和灵活的土地供给方式，实现保护土地资源和满足需求的双重目标。

2) 土地出让价格调控

我国土地一级市场实行招拍挂制度，对不同用途土地采取差异化出让方式。例如对商业化房地产，实行拍卖或者挂牌出让，让房地产市场参与者自由竞争，实现土地价值的最大化；而对经济适用房等保障性住房用地，则采取划拨方式供应，以降低房地产产品成本，满足低收入群体购房需求。

3) 金融政策调控

房地产业由于其产业自身特点，无论是开发商还是房地产市场其他参与者都必须准备充足的资金，在自有资金不足或者为了追求自有资金效益最大化的情况下，房地产市场参与者往往通过金融机构借贷资金，从而完成房地产市场相关活动。金融业的支持是房地产业繁荣必不可少的条件，房地产信贷也为金融业提供了广阔的发展天地。个人住房抵押贷款利率和贷款价值比率的调整，会明显影响居民购房支付能力，进而影响居民当前购房需求的数量。房地产开发贷款利率、信贷规模和发放条件的调整，也会大大影响房地产开发商的生产成本和利润水平，进而对其开发建设规模和商品房供给数量产生显著影响。此外，外商投资政策、房地产资产证券化政策以及房地产资本市场创新渠道的建立，也会通过影响房地产资本市场的资金供求关系，进而起到对房地产开发、投资和消费行为的调节作用。

因此，发展房地产金融，通过信贷规模、利率水平、贷款方式等金融政策调节房地产市场，是政府调控房地产市场的一个重要手段。

4) 住房政策调控

居住是人类生存的基本要求，住房问题不仅是经济问题，而且是社会问题。单靠市场或是全部依赖政府均不能很好地解决住房问题，而市场和非市场的结合，才是解决这一问题的有效途径。目前，我国城市住宅的供给主要有二类，即社会保障性住房和市场价商品住宅。社会保障性住房中的廉租房面向最低收入家庭，其供应、分配和经营完全由政府控制，廉租房不能进入市场流通；经济适用房是具有社会保障性质的政策性商品住房，政府对其建设在土地供应和税费征收上给予很多优惠，但其销售价格和销售对象，要受政府的指导；市场价商品住宅则采取完全市场化的方式经营，是城市房地产市场的主要组成部分。如果政府对廉租房和经济适用房的供给和分配政策控制不严格，就会使市场价商品住宅受到冲击；如果政府的住房政策不能很好地解决低收入和最低收入家庭的住房问题，也会影响房地产市场的正常发展。

5) 税收政策调控

房地产税收政策是政府调控房地产市场的核心政策之一。正确运用税收杠杆不但可以理顺分配关系、保证政府土地收益，还可以通过税赋差别体现政府的税收政策和产业政策，进而对抑制市场投机、控制房地产价格、规范房地产市场交易行为等方面起到明显的作用。

6) 房地产价格调控

房地产终端价格是房地产调控政策生效与否的直接表现形式，也是群众直观感受政府调控能力的重要指标。因此对房地产价格的调控就显得尤为重要。合理的房地产价格水平应与社会经济发展水平相适应。政府调控住房价格的目的，一是避免住房价格泡沫的形成，使住房价格与居民家庭支付能力相适应，另外一个目的就是要保证中低收入家庭住房需求能够得到适当的满足。

2.6.3 房地产市场调控的宏观调控手段

现阶段中国房地产市场调控的手段主要有计划手段、经济手段、行政手段和法制手段。

1) 计划手段

房地产开发的计划调节是指按国家或地区统一的经济社会发展计划来指导房地产市场的供给、交易和消费的行为，从而直接或间接影响房地产开发活动。通过对房地产市场的计划调控可以贯彻中央政府关于房地产市场发展的方针和政策，正确安排有关房地产业的各项经济发展计划及各种比例关系，合理配置生产力。

2) 经济手段

用经济手段调控房地产开发市场，就是国家或地方政府利用价格、财政、金融等经济杠杆来直接或间接调节和控制房地产开发市场。房地产价格是政府调控市场的主要对象，因为房地产价格不但直接影响房地产市场的运作，而且对社会经济、投资环境产生直接的影响。国家或地方政府可适时调整各类房屋、土地的出售、出租价格标准，以引导房地产市场的交易活动，影响房地产市场的交易量。房地产税收政策是政府调控房地产市场的核心政策之一。正确运用税收杠杆不但可以理顺分配关系、保证政府土地收益，还可以通过税赋差别体现政府的税收政策和产业政策，进而对抑制市场投机、控制房地产价格、规范

房地产市场交易行为等方面起到明显的作用。发展房地产金融，通过信贷规模、利率水平、贷款方式等金融措施调节房地产市场，实际上是政府调控房地产市场的一个重要手段。

3) 行政手段

用行政手段调控房地产开发市场，就是房地产行政管理部门依靠国家行政领导的权威，通过行政管理办法和规章制度等形式来调控房地产开发活动，直接影响房地产供给，或者通过调控交易市场，间接影响供给。行政手段对房地产市场的调控具体表现在把握审批手续、控制某些开发、经营的行为、控制住房供给与分配等。

4) 法制手段

管理房地产市场的法制手段，是指在房地产市场管理中比较成熟、稳定、带有规律性的原则、制度和办法，由国家按一定程序以经济法律、法令和条例等形式固定下来的，成为各级政府、企业和个人从事房地产开发、交易活动所必须遵守的行为规范，国家通过相应的强制手段保证这些法律、法令和条例的实施。例如，国务院《住房公积金管理条例》的颁布，不但加强了住房社会保障制度的建设，而且提高了居民的住房消费能力。中国人民银行《个人住房贷款管理办法》，更是大大提高了个人购房的融资能力，将未来的住房消费需求提前实现，大大增加了当前的社会总需求，这对房地产供给起到了很好的拉动作用。

知识链接 2-1

房地产业是我国新发展阶段的一个重要支柱产业。引导和促进房地产业持续稳定健康发展，有利于保持国民经济的平稳较快增长，有利于满足广大群众的基本住房消费需求，有利于实现全面建设小康社会的目标。为了引导我国的房地产业能持续健康发展，国务院及其有关部门近年来在调整住房供应结构，稳定住房价格，发挥税收、信贷、土地政策的调节作用，加强城市规划管理，合理控制拆迁规模和拆迁进度，整顿和规范房地产市场秩序，解决低收入家庭住房困难等诸多方面，出台了一系列有关房地产宏观调控的政策文件。

1998—2011 年房地产宏观调控政策回顾

1. 1998 年

住房分配货币化。《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》(1998 年 7 月 3 日国土资源部发[1998]23 号)——1998 年下半年开始停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化。

2. 2000 年

(1) 统一房屋中介收费标准。国家计委、建设部(原)联合发出的《关于房地产中介服务收费的通知》，对房地产咨询费、房地产价格评估费、房地产经纪费的收取额度作了明确规定。房地产书面咨询费每份收费 300～1000 元；价格评估费按照房地产价格的总额采取差额定率分档累进计收；房屋租赁代理收费均按半月或一月成交租金额标准。房屋代理收费，按成交价格总额 0.5%～2.5%计收，独家代理的，收费标准可适当提高，但不应超过成交价格的 3%。

(2) 商品房买卖合同印发新示范文本。建设部(原)和国家工商行政管理局根据《中华人民共和国合同法》和有关法规、规章的规定，对过去的《商品房购销合同示范文本》进行了修订完善，并更名为《商品房买卖合同示范文本》。新版《商品房买卖合同示范文本》于 2001 年在全国范围内参考使用。

(3) 房产测量推行国家规范。我国第一个房产测量国家标准《房产测量规范》正式实施。《房地产测量规范》推行预售面积的核准制度，即开发商在预售商品房面积之前，必须先到房地产管理部门取得公用面积分摊办法审核确认，并到测绘部门进行预售面积测算后，再办理预售许可证进行预售，以减少预售面积和实测面积的误差。

3. 2001年

(1) 1月，关于调整住房租赁市场税收政策的通知。为了配合国家住房制度改革，支持住房租赁市场的健康发展，财政部、国家税务总局对房屋出租的税费进行减免。从2001年1月1日起，对政府定价出租的住房，暂免征收房产税、营业税，对个人按市场价格出租的居民住房，减征营业税(由5%降为3%)、房产税(由12%降为4%)、个人所得税(由20%降为10%)，使个人出租房屋总体税收负担由原来的17.5%～30%降低为7.3%～14.57%。

(2) 4月19日，关于对消化空置商品房有关税费政策的通知。为消化积压空置商品房，促进房地产市场的健康发展，积极防范金融风险，经国务院批准，《财政部、国家税务总局关于对消化空置商品房有关税费政策的通知》规定：①对于1998年6月30日以前建成尚未售出的商品住房，至2002年12月31日之前免征营业税、契税；②对于1998年6月30日以前建成的商业用房、写字楼在2001年1月1日至2002年12月31日期间销售的，免征营业税、契税；③对于开发企业在1998年6月30日以前建成的商业用房、写字楼、住房(不含别墅、度假村等高消费性的空置商品房)，不予免征各种行政事业性收费。

4. 2002年

土地使用权转让规定。2002年5月9日，国土资源部签发11号文件《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》，文件叫停了已沿用多年的土地协议出让方式，要求从7月1日起，商业、旅游、娱乐和商品住宅等各类经营性用地，必须以招标、拍卖或者挂牌方式进行公开交易。

5. 2003年

(1) 土地市场治理整顿。1月3日，国务院又发出《关于加大工作力度，进一步治理整顿土地市场秩序的紧急通知》，提出要通过治理整顿，使违规设立的各类开发区得到清理和规范，乱占滥用耕地和非法转让土地的行为得到依法查处，经营性用地招标拍卖挂牌出让制度得到全面推行和落实，土地市场秩序和土地执法环境得到明显改善。至2003年12月底，全国共撤销各类开发区2426个，整合294个，基本刹住了开发区"圈地"之风。

(2) 2003年6月，出台《物业管理条例》，提出物业服务收费从2004年10月1日起实行明码标价。

6. 2004年(政策年)

(1) 3月31日，国土资源部、监察部联合下发了《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》(即71号令)，要求从即日起就"开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况"进行全国范围内的执法监察，各地要在2004年8月31日前将历史遗留问题处理完毕，否则国家土地管理部门有权收回土地，纳入国家土地储备体系。2004年8月31日因此被业界称作"大限"。

(2) 由建设部(原)、中华人民共和国国家发展和改革委员会(简称国家发改委)、国土资源部、中国人民银行联合颁布的《经济适用住房管理办法》明确规定，经济适用住房的面积将严格控制以中小套型为主，中套面积在80m^{2}左右，小套面积在60m^{2}左右。住房价格以保本微利为原则，真正让广大中低收入群众受益。

(3) 2004年7月底，国家发改委、建设部(原)下发《物业服务收费明码标价规定》的通知，提出物业服务收费实行明码标价，规定自2004年10月1日起施行。明确规定物业管理企业向业主提供服务应当标明服务项目、收费标准等有关情况。

(4) 2004年9月2日中国银监会公布了《商业银行房地产贷款风险指引》，规定建筑商不得为开发商垫资建楼，开发商开发项目自有资金不低于项目总投资的35%，购房者的月供房款不得超过收入的50%，这是继2003年央行121文件后金融监管部门发出的又一次加强房地产贷款监管的重要信号。

(5) 中国人民银行决定从2004年10月29日起上调金融机构存贷款基准利率并放宽人民币贷款利率浮动区间和允许人民币存款利率下浮。金融机构一年期存款基准利率上调0.27%，由原来的1.98%提高到2.25%，一年期贷款基准利率上调0.27%，由原来的5.31%提高到5.58%。这是央行9

年以来首次加息，加息意味着购房的贷款成本增加。这也意味着经过反复的深思熟虑之后，央行正式使用市场调节杠杆来对房地产市场进行调节。

7. 2005 年

(1) 3 月 17 日，央行调整房贷利率，二次加息央行调整房贷利率，个人住房贷款利率从 2005 年 3 月 17 日起再次上调。这是继 2004 年 10 月 29 日中国人民银行上调金融机构存贷款基准利率后不到 5 个月，个人住房贷款利率再次上调。

(2) 3 月 26 日，国务院向各个省市、自治区印发了《国务院办公厅关于切实稳定住房价格的通知》，共有 8 条内容，简称“国八条”。政策内容(旧“国八条”)：①高度重视稳定住房价格；②切实负起稳定住房价格的责任。房价提高到政治高度，建立政府负责制，省政府负总责，对住房价格上涨过快，控制不力，要追究有关责任人责任；③大力调整住房供应结构，调整用地供应结构，增加普通商品房和经济住房土地供应，并督促建设；④严格控制被动性住房需求，主要是控制拆迁数量；⑤正确引导居民合理消费需求；⑥全面监测房地产市场运行；⑦积极贯彻调控住房供求的各项政策措施；⑧认真组织对稳定住房价格工作的督促检查。

(3) 时任国务院总理温家宝 4 月 27 日主持召开国务院常务会议，分析当前房地产市场形势，研究进一步加强房地产市场宏观调控问题。政策内容(新“国八条”)：①强化规划调控，改善商品房结构；②加大土地供应调控力度，严格土地管理；③加强对普通商品住房和经济适用住房价格的调控，保证中低价位、中小户型住房的有效供应；④完善城镇廉租住房制度，保障最低收入家庭基本住房需求；⑤运用税收等经济手段调控房地产市场，特别要加大对房地产交易行为的调节力度；⑥加强金融监管；⑦切实整顿和规范市场秩序；⑧加强市场监测，完善市场信息披露制度。

旧“国八条”以通知的形式发出，要求各地政府重视房价上涨过快这一现象，新“国八条”则是具体硬措施，每条措施都直指房价涨幅过快，并指出加大经济适用房的供应量，将直接平抑房价涨幅；加大交易征税力度，可以减少投机；加大房地产信息披露，则防止开发商自己的炒作。

(4) 出台《关于加强房地产税收管理的通知》。2005 年 6 月 1 日以后，个人将购买超过两年(含两年)的符合当地普通住房标准的住房对外销售，应持该住房的坐落、容积率、房屋面积、成交价格等证明材料及地方税务部门要求的其他材料，向地方税务部门申请办理免征营业税手续。符合规定条件的，免征营业税，不能提供属于普通住房的证明材料或经审核不符合规定条件的，一律按非普通住房的有关营业税政策征收营业税。个人购买的非普通住房超过两年(含两年)对外销售的，在向地方税务部门申请按售房收入减去购买房屋价款后的差额缴纳营业税时，需提供购买房屋时取得的税务部门监制的发票作为差额征税的扣除凭证。

8. 2006 年

(1) 5 月 17 日，出台“国六条”(即《关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见》)。

① 切实调整住房供应结构。重点发展中低价位、中小套型普通商品住房、经济适用住房和廉租住房。各地都要制定和实施住房建设规划，对新建住房结构提出具体比例要求。

② 进一步发挥税收、信贷、土地政策的调节作用。严格执行住房开发、销售有关政策，完善住房转让环节税收政策，有区别地适度调整信贷政策，引导和调节住房需求。科学确定房地产开发土地供应规模，加强土地使用监管，制止囤积土地行为。

③ 合理控制城市房屋拆迁规模和进度，减缓被动性住房需求过快增长。

④ 进一步整顿和规范房地产市场秩序。加强房地产开发建设全过程监管，制止擅自变更项目、违规交易、囤积房源和哄抬房价的行为。

⑤ 加快城镇廉租住房制度建设，规范发展经济适用住房，积极发展住房二级市场和租赁市场，有步骤地解决低收入家庭的住房困难。

⑥ 完善房地产统计和信息披露制度，增强房地产市场信息透明度，全面、及时、准确地发布市场供求信息，坚持正确的舆论导向。

(2) 5月29日，“十五条”。5月29日，国务院办公厅出台《关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见》(国办发[2006]37号)，即9部委“十五条”，对“国六条”进一步细化，而且在套型面积、小户型所占比率、新房首付款等方面作出了量化规定，提出双70%的标准。此政策旨在通过对住房供应结构的调整，进一步稳定住房价格。为抑制房价过快上涨，从2006年6月1日起，个人住房按揭贷款首付款比例不得低于30%。考虑到中低收入群众的住房需求，对购买自住住房且套型建筑面积90m^{2}以下的仍执行首付款比例20%的规定。“双70%”指标——90m^{2}以下住房须占项目总面积7成以上，居住用地供应量7成用于中低价位中小套型。

(3) 7月11日，建设部(原)等5部委下发《关于规范房地产市场外资准入和管理的意见》(建住房[2006] 171号)，被称为“外资限炒令”，加强对外商投资企业房地产开发经营、境外机构和个人购房的管理。

(4) 5月31日，国税总局下发《关于加强住房营业税征收管理有关问题的通知》(国税发[2006]74号)，对“国六条”中二手房营业税新政策的具体执行问题予以明确。2006年6月1日后，个人将购买不足5年的住房进行销售的全额征收营业税，各级地方税务部门要严格执行调整后的个人住房营业税税收政策。7月26日，国税总局发布《关于住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》(国税发[2006]108号)，从8月1日起，各地税局将在全国范围内统一强制性征收二手房转让20%的个人所得税。9月14日，国家税务总局颁发《关于加强房地产交易个人无偿赠与不动产税收管理有关问题的通知》(国税发[2006] 144号)，加强无偿赠与行为、受赠房屋销售、赠与行为后续管理的税收征管，是国家对二手房行业漏洞的补充，显示了国家规范二手房行业的决心。

9．2007年

(1) 国家外汇管理局6月初发出《关于进一步加强、规范外商直接投资房地产业审批和监管的通知》，通知要求各地商务主管部门严格控制外商投资高档房地产；并严格控制以返程投资方式并购或投资境内的房地产企业。

(2) 8月13日，《国务院关于解决城市低收入家庭住房困难的若干意见》(国土资源部发[2007]24号)下发。文件明确表示，把解决城市低收入家庭住房困难作为住房制度改革的重要内容，作为政府公共服务的一项重要职责。

(3) 9月27日，中国人民银行下发了《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》，通知对开发贷款、土地储备贷款、住宅及商业用房购房贷款等都作了限制性规定，其中明确规定“第二套”住房贷款首付款比例不得低于40%，贷款利率不得低于中国人民银行公布的同期同档次基准利率的1.1倍，而且贷款首付款比例和利率水平会随套数增加而大幅度提高。

(4) 10月8日国土资源部下发《关于进一步加强土地供应调控的通知》，通知明确提出，各地要合理控制单宗土地供应规模，缩短土地开发周期，每宗地的开发建设时间原则上不得超过3年，同时还明确要优先安排用于解决城市低收入家庭住房困难的住房用地，廉租住房、经济适用住房和中低价位、中小套型普通商品住房建设用地，其年度供应总量不得低于住宅供应总量的70%。整顿市场次序，打击捂盘惜售。

10．2008年

(1) 2008年3月3日，财政部、国家税务总局下发《关于廉租住房、经济适用住房和住房租赁有关税收政策的通知》。

(2) 2008年3月12日，建设部(原)发布的住房建设规划与住房建设年度计划制定工作的指导意见，提出凡新审批、新开工的商品住房，套型建筑面积90平方米以下住房(含经济适用住房)面积所占比重，必须达到开发总面积的70%以上。

(3) 2008年5月30日，国家多项调控开始施行，把紧土地阀门。监察部、人力资源与社会保障部、国土资源部联合下发《违反土地管理规定行为处分办法》，把紧土地阀门。具体政策：商品住宅开发不得超3年；土地管理不作为将受严惩等。自2008年6月1日起执行。

(4) 2008年10月12日，出台系列新政支持房地产。从2008年11月1日起，对个人首次购买90平方米及以下普通住房的，契税税率暂统一下调到1%；对个人销售或购买住房暂免征收印花税；

对个人销售住房暂免征收土地增值税。地方政府可制定鼓励住房消费的收费减免政策。从 2008 年 11 月 1 日起，对个人首次购买 90 平方米及以下普通住房的，契税税率暂统一下调到 1%。为加强税收优惠政策管理，要求首次购房证明由住房所在地县(区)住房建设主管部门出具。

对居民首次购买普通自住房和改善型普通自住房提供贷款，其贷款利率的下限可扩大为贷款基准利率的 0.7 倍，最低首付款比例调整为 20%。

由于我国土地稀缺性非常明显，加之城市进程加快，外来人口的迅速增加，带动了大量针对房地产的刚性需求，土地政策的集约用地加强，促使土地管理秩序保持了总体稳定、趋向好转的态势。国家对土地管理力度加大。对闲置土地进行规范，打击囤地炒地的行为，进一步对廉租房、经济适用房等保障住房做硬性规定，完善住房供应结构，促进房地产健康发展。

由于 2008 年金融危机的影响及房地产市场的大幅下跌，造成 2008 年信贷政策出现了以 9 月份为分界点的明显特征：1 至 8 月主要采取信贷紧缩政策，上调存款准备金，不得向小产权房发放贷款等措施，使得银行能放的贷款额更加紧张，加大了房地产企业获得贷款的难度。9 至 12 月为扩大内需，刺激经济，主要采取积极的信贷政策，下调贷款利率，调整对持币观望的购房者刺激，利于恢复市场的交易量。9 月后的积极政策推动房地产成为金融危机下我国经济的增长点，也为 2009 年房地产过热及投机投资性购房的泡沫产生埋下伏笔。

11. 2009 年

(1) 1 月 3 日，继续实行房贷利率优惠政策，规定在 2008 年执行基准利率 0.85 倍优惠、无不良信用记录的优质客户，原则上都可以申请七折优惠利率。

(2) 3 月 5 日，支持居民购买自住型和改善型住房。支持居民购买自住型和改善型住房的信贷、税收和其他政策，对符合条件的第二套普通自住房购买者，比照执行首次贷款购买普通自住房的优惠政策。

(3) 3 月 24 日，进一步明确农村宅基地只能在集体居民内部流转，宅基地进入公开市场流转不在适用范围，集体土地的抵押和流转也受到一定程度限制。

(4) 4 月 12 日，非改善型二套房贷，首付四成。对其他贷款购买第二套及以上住房，贷款利率由商业银行在基准利率基础上按风险确定，贷款首付至少四成。

(5) 9 月 11 日，国土资源部对开发商囤地警告，强化土地出让合同中对竣工期规定的监管，对逾期未竣工的，对其进行经济处罚。

(6) 11 月 10 日国土资源部、发改委发文要求限制用地，规定商品住宅用地的宗地出让面积不超过 7 公顷，中等城市不超过 14 公顷，大城市不超过 20 公顷。

(7) 12 月 4 日，“国四条”。增加普通商品住房的供给；支持居民自住和改善型住房消费，抑制投资投机性购房，加大差别化信贷政策执行力度；加强市场监管；推进保障性安居工程建设。

(8) 12 月 9 日，国务院就个人住房转让营业税发布新规，规定个人住房转让营业税征免时限由 2 年恢复到 5 年；其他住房消费政策继续实施。

(9) 12 月 17 日，加强土地出让收支管理，分期缴纳全部土地出让价款期限原则上不得超过一年，特殊项目可以约定在两年内全部缴清。首付不得低于全部土地出让款的 50%，如果开发商拖欠土地出让价款，不得参与新的土地出让交易。

政府开始由年初的宽松政策转向年末的抑制政策，由年初采取优惠贷款利率、二套房优惠政策等措施希望继续刺激房市，转向年末的抑制房价上涨过快，减少投资及炒房行为。提出土地收支管理、国四条等多项措施，不希望房地产市场承载大量资金，而是转向基础建设、产业及保障性工程等方面，从而扩大内需，引导一个合理健康的消费模式。由此引发的现实情况是，年初在宽松的调控政策下，市场快速发展，供应量远远不能满足市场需求，房地产市场呈现井喷式发展，置业目的由居住转向投资投机性购房，致使房价大幅度上涨，上涨水平与消费水平严重不协调，产生泡沫，开发商企业及部分投资者从中获取大量利润，市场发展偏离国家扩大内需的目标。年末采取紧缩政

策，对一二线城市房价上涨过快及投资投机性购房行为进行抑制，但在之前开发商及投资者获取大量利润的前提下，持观望态度，并没有采取过多行为，市场一直居高不下。

12. 2010年

(1) 1月7日，国务院办公厅发布《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》“国十一条”。严格二套住房购房贷款管理，对已利用贷款购买住房、又申请购买第二套(含)以上住房的家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)，贷款首付款比例不得低于40%，贷款利率严格按照风险定价；进一步加强土地供应管理和商品房销售管理。要结合当地实际，合理确定商品住房项目预售许可的最低规模，不得分层、分单元办理预售许可。已取得预售许可的房地产开发企业，要在规定时间内一次性公开全部房源，严格按照申报价格，明码标价对外销售。

(2) 3月8日，国土资源部发布《关于加强房地产用地供应和监管有关问题的通知》，严格土地出让合同管理。规定土地出让成交后，必须在10个工作日内签订出让合同，合同签订后1个月内必须缴纳出让价款50%的首付款，余款要按合同约定及时缴纳，最迟付款时间不得超过一年。

(3) 4月14日，“新国十条”规定对贷款购买第二套住房的家庭，贷款首付款不得低于50%，贷款利率不得低于基准利率的1.1倍。对购买首套住房且套型建筑面积在90平方米以上的家庭，贷款首付款比例不得低于30%。

(4) 4月17日，国务院：房价过高地区可暂停发放第三套房贷。商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款。

(5) 9月29日，遏制部分城市房价过快上涨通知提出的四项要求，规定对房地产开发企业土地闲置、改变土地用途和性质、拖延开竣工时间、捂盘惜售等违法违规行为，要继续加大曝光和处罚力度，暂停其新购置土地。

(6) 10月18日，居民住宅将按分类征税，取消其中关于对城镇住宅免征城镇房地产税的优惠待遇，对大户型、非自主和高档房征收房地产税。

(7) 12月19日，落实房地产用地调控政策，坚决抑制地价过快上涨，坚决打击囤地炒地闲置土地等违法违规行为，切实落实调控措施。

2010年是房地产调控的大年，也被业界称为史上最严厉调控年。2010年的房地产调控始于2009年12月7日的中央经济工作会议，以国务院办公厅1月7日印发的《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》(简称“国十一条”)为标志，以“平稳发展”为总体基调的第一轮调控；第二轮调控以国务院4月17日印发的《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》(简称“国十条”)为标志，以“坚决遏制房价过快上涨”为总体基调；第三轮调控以各部委在9月29日前后下发的关于落实“国十条”为标志，其中财政部、国税局、住建部下发《关于调整房地产交易环节契税个人所得税优惠政策的通知》；住建部、国土资源部对各地进一步贯彻落实国务院坚决遏制部分城市房价过快上涨通知提出四项要求；央行下发《关于完善差别化住房信贷政策有关问题的通知》；住建部、国土资源部、监察部下发《关于进一步贯彻落实国发[2010]10号文件的通知》。

2010年的三轮房地产调控政策，基本呈现以下特点：三轮调控“一轮严于一轮”；严“商品房”，宽“保障房”，主要体现在对商品房的信贷、交易、税收等进行严格；而对于保障房的土地、税收、融资等方面放宽管理。同时在商品房的政策方面也有紧有松，以紧为主，房地产金融政策和税收政策方面，既有降低门槛，如对中小套型商品房的土地供应加大；也有提高门槛，但提高门槛远多于降低门槛的，如商品房二套房首付调高到50%，三套房停贷等。行政手段“一轮强于一轮”三轮调控总体上从扭转供需关系为切入点，在土地总量增加的支持下，加大中小户型商品住房面积，对建设住宅用地进行结构性调整，弥补了多年执行不力的保障性住房。强化和严格差别化信贷和税收政策，提高了首次购房和二套住房的首付比例和利率，并在全国停止对家庭第三套的贷款。以经济手段为主，如差异化的信贷政策、税收政策、利率、增加供应等；短期性行政措施为辅，如“限贷”、“限购”、“限价”、“限外”等。

13. 2011 年

(1) 1 月 18 日，银监会：继续实施差别化房贷政策，2011 年重点防范信用风险、市场风险、操作风险、流动性风险四大风险，坚决守住风险底线。落实贷款“三查”，加大对贷款风险分类准确性及其责任的督查。对房地产领域风险，继续实施差别化房贷政策。

(2) 1 月 26 日，国务院常务会议再度推出八条房地产市场调控措施(“新国八条”)，要求强化差别化住房信贷政策，对贷款购买第二套住房的家庭，首付款比例不低于 60%，贷款利率不低于基准利率的 1.1 倍；保障性住房等用地不低于住房用地供应总量的 70%；对已有 1 套住房限购 1 套、拥有 2 套及以上住房者暂禁购房。

(3) 1 月 27 日，财政部公布了《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》，规定个人将购买不足 5 年的住房对外销售的，将全部征收营业税。

(4) 2 月 9 日，住建部发布《关于调整住房公积金存款利率的通知》，要求从 2011 年 2 月 9 日起，上调个人住房公积金贷款利率。5 年期以上个人住房公积金贷款利率上调 0.20%，调至 4.50%。5 年期以下(含 5 年)个人住房公积金贷款利率上调 0.25%，调至 4.00%。

(5) 5 月 1 日，根据国家发改委于 2011 年 3 月 16 日发布《商品房销售明码标价规定》，从 5 月 1 日起，商品房销售必须明码标价。对违反明码标价规定或执行“一房一价”的房地产开发企业，将处以每套房 5000 元罚款。构成价格欺诈的，将没收违法所得，并处违法所得 5 倍以下罚款；没有违法所得，处 5 万元以上 50 万元以下罚款。

(6) 5 月 10 日，住建部下发了《关于公开城镇保障性安居工程建设信息的通知》，要求各地在下发文件后的 20 个工作日内公布保障房建设计划、开工和竣工相关信息。

(7) 5 月 19 日，住建部与各省、自治区、直辖市签订《保障性住房目标责任书》，完成 1000 万套保障性安居工程住房的分配任务。

(8) 7 月 12 日，国务院对房价上涨过快二三线城市要采取限购措施(最新“国五条”)，要求继续严格执行限购政策。贯彻落实国务院确定的各项调控政策，房价过高的地区要加大调控力度；继续严格实施差别化住房信贷、税收政策和住房限购措施，遏制投机投资性购房；房价上涨过快的二三线城市也要采取必要的限购措施；认真落实年度住房用地供应计划，确保保障性住房用地，加快普通商品住房用地投放；规范住房租赁市场，抑制租金过快上涨。

(9) 8 月 1 日，央行：继续实施稳健货币政策执行差别化房贷。要按照中央关于“房地产调控决心不动摇、方向不改变、力度不放松”的要求，进一步执行好差别化住房信贷政策，督促金融机构对符合条件的保障性住房建设项目及时发放贷款，促进房地产市场健康平稳发展。

(10) 12 月 4 日，房地产调控政策从严落实的方向不变。住建部政策研究中心房地产处处长赵路兴明确表示，房地产调控政策从严落实的方向不会改变，并将延续至明年。而此前有媒体证实，住建部已知会地方政府，对于限购政策将于今年年底到期的城市，地方政府需在到期后对限购政策进行延续。

(11) 12 月 9 日，坚持房地产调控政策不动摇。时任中共中央委员会总书记胡锦涛主持政治局会议，要求明年实施积极财政政策和稳健货币政策，根据形势变化做出预调、微调；坚持房地产调控政策不动摇，促进房价合理回归；保证物价总水平基本稳定。

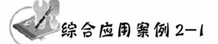
2011 年 1 月“国八条”的出台，确定了全年房地产调控基调，同时也拉开了全国范围严格控制房地产行业的序幕。“国八条”首次释放通过调控平抑的信号，即“将房价控制在合理水平”，并且要求地方政府上报年度价格控制目标；再次强调加强保障性住宅建设，并确定年度、“十二五”期间建设目标，要求地方政府逐级分解；对房价控制、保障房建设均有明确的目标和时间限制，并要求对公众公开，使“问责制”的落实有据可依并可由公众监督；将限购、限贷等调控政策的涉及范围进一步扩大，进行全国性的房地产调控。

货币环境全面收紧，影响房地产供需双方。货币环境的收紧，加上从中央到地方各类金融机构均严格控制开发贷，使绝大多数开发企业陷入融资困难的窘境，不仅没有足够的资金拿地，连存量

项目的运营都捉襟见肘，无形中加大销售回款的压力；屡次加息，以及取消首套购房优惠利率，甚至个别银行要求在基准利率基础上上调首套购房利率，大幅加大了购房成本，使已被限购政策甄选一轮的购房者也不得不望而却步。

12月12日至14日在北京召开的中央经济工作会议提出的涉及房地产业的政策方针有如下3个方面：一是进一步推进房产税改革试点；二是抓好保障性住房投融资、建设、运营、管理工作；三是坚持房地产调控政策不动摇，促进房价合理回归。会议明确了未来房地产调控方向不动摇，预示着2011年以后的房地产宏观调控政策将依然趋紧。

(资料来源：http://www.soufun.com)

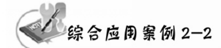


78家央企退市。2010年3月15日，“两会”刚结束，中央抑制房价地价的余音犹在，但北京一天拍出3块天价“地王”，拿地的是清一色的央企，使“央企制造地王”成为不争的事实。朝阳区大望京一地块，被远洋地产子公司北京远豪置业以40.8亿元斩获，在扣除医院、学校等公建面积后，该地块楼面价达到27529元/平方米；大兴亦庄X1-1B地块同样高价成交，中信地产以52.4亿元拿下，楼面地价超过1.7万元/平方米；海淀东升乡地块拍卖中，中国兵器工业集团以17.6亿元竞得。该地块建筑面积为10.4万平方米，其中两限房4000平方米，回建酒店4万平方米(地上3万平方米，要求投资不低于3.5亿元)。扣除两限房和回建酒店面积，该地块楼面价达到3万元/平方米。

2010年3月18日下午，国资委召开新闻发布会，公布了央企地产业务的具体情况。国资委表示，除16家以房地产为主业的中央企业外，还有78户不以房地产为主业的企业正在加快进行调整重组，在完成企业自有土地开发和已实施项目等阶段性工作后要退出房地产业务。

针对社会各界广泛关注的退出时间表问题，国资委19日再次要求这些企业必须在15个工作日内制订退出方案。在此次“退出令”发出的同时，“究竟有多少家央企参与房地产业务”的数据浮出水面——国资委管理的120多家央企中，涉足房地产行业的达94家，比例超过七成。其中16家以房地产为主业、78家非房地产为主业。国资委“禁令”一出台，有人拍手称快，认为央企是炒高房价的始作俑者，楼市就此将崩溃；有人认为“强令”央企退出房地产调控过度，有违市场化原则；更多的人则怀疑调控效果，认为房价难以下降。总之，市场无一例外地将此看作楼市调控政策的延续。

实际上，自从2010年年底楼市调控政策频出以来，房地产业就已经被贴上了“高危”的标签。一些央企从房地产撤出，与其说是一种调控手段，不如说是在风险显现之前的提前离场，是典型的顺势而为的市场化选择。央企退出房地产的举动，已发出楼市“去泡沫化”的信号。



新一轮房地产调控政策出台后，郑州市商品房供应量明显受到抑制。2011年，郑州投资及新开工面积等房地产开发先行指标增速逐月减缓，市场开始出现“拿地慢、开工少”的现象，极大影响到2012年的商品房供应量。预计2012年商品房投放量将呈逐步下降的态势，2011年以来一直持续走高的商品房存量将会随着供应量的减少呈现前高后稳的局面，这也有利于减轻市场压力，保持市场稳定。

在多轮调控政策的影响下，国家对投资投机行为的打压不会放松，购房者长期观望的情绪在2012年仍将延续，刚性需求是支撑市场的主要力量。郑州住宅市场的冷淡氛围持续的可能性比较大，市场回暖尚需时日。但城市化进程和婚房消费以及消费结构升级等刚性需求将支撑着商品房消费量维持

在一定数量上，在政策没有出现重大松动的情况下，不会出现释放性成交量的可能。 在国家一系列的调控之下，郑州市房地产市场已经逐步降温，房价也出现了积极变化，房价逐步合理回归。同时，房地产企业间整合优化将越来越明显。一方面市场的低迷、融资困难、资金回笼减慢使一些中小房企将逐渐退出市场，另一方面房地产利润空间的收窄、资金压力陡增、行业门槛抬高也会使一些由其他行业转入的非主营企业退出房地产业，而房地产行业龙头企业则将通过行业整合而强者愈强，市场集中度进一步增强。

综合应用案例 2-3

2011 年 1 月 26 日，“新国八条”出台，确定了 2011 年房地产调控基调，调控之一是房价：控价格。这次举措首次释放通过调控平抑的信号，即“将房价控制在合理水平”，并且要求地方政府上报年度价格控制目标。

2010 年 4 月“国十条”房地产调控目标为“遏制部分城市房价过快上涨”，而 2011 年 1 月出台的“新国八条”强调“巩固和扩大调控成果，将房价控制在合理水平”，把调控目标由“遏制房价过快上涨”升级为“促进房价合理回归”，对房价控制、保障房建设均有明确的目标和时间限制，并要求对公众公开。

这是我国首次要求地方政府制定房价调控目标，并要求在 2011 年第一季度发布。在实施中，规定中所提的“住房价格控制目标”指的应该是一个具体的价格数量，各地方政府应该制定并公布一个 2011 年底本区域内的预期房价。这样做的好处是可以打消投资、投机者对预期的追逐，同时，让有合理购买需求的购房人不再恐慌性购房，让房地产市场逐渐平稳，特别是价格能保持在合理的区间。

但在执行中，各城市举措各有不同，例如，北京市公布 2011 年北京新建普通住房价格与去年相比稳中有降，“稳”主要是要将价格稳定在 2010 年的水平，措施主要是保供应，2011 年住房用地供应中，各类保障性住房和中小套型普通商品住房用地不低于 70%，并且推行“限房价、竞地价”等方式，抑制居住用地价格的非理性上涨。在“降”方面，将严格执行限购、差别化信贷和税收政策等各项调控政策措施，坚决抑制投资投机性购房需求；对 2010 年以来价格过高或上涨过快的区域和项目，将严格调控，促使价格回落到合理区间。而沈阳市则制定了新建住房价格指数同比增幅低于当年城市人均可支配收入和经济增长幅度的价格控制目标。具体实施中，对全市在售房地产项目实行价格控制，各项目 2011 年度销售均价增幅应在 2011 年新建住房价格控制目标以内。商品住房必须明码标价：市房产部门在市房产网上对所有商品住房在售房地产项目的预售审批、预售房源和预售价格情况进行公示。同时，加大对定价明显超过周边房价水平项目的管理，开发企业定价明显超过周边房价水平的项目，在申办商品房预售许可证时，须将项目的土地成本、建安成本等情况同步报送备案。税务部门对定价明显超过周边房价水平的房地产开发项目，进行重点清算和稽查；研究实施差别化土地增值税预征办法，对定价过高、预计增值额过大的房地产开发项目，提高其土地增值税预征率。

本章小结

本章对房地产市场的内涵、分类、特性与功能、房地产供给和需求、房地产市场的运行规律以及政府对房地产市场的宏观调控进行了较详细的阐述。

房地产市场是房地产权益交易的市场，是地区性的不完全的市场，易出现不均衡和垄断，其供给缺乏弹性而需求则富有弹性。

房地产市场易受政策的影响，国家为了房地产市场的健康发展，制定一系列的法规政策，对房地产市场进行宏观调控。

本章的教学目标是使学生了解和掌握房地产市场的供求关系及其运行规律，这是房地产开发与经营课程的基础知识。

一、选择题

1．房地产是一种特殊的商品，它与一般商品的最大的区别是(　　)。

A．不可移动性　　B．寿命周期长
C．适应性　　D．价值量大

2．对投资型房地产购买者来说，(　　)往往决定了其愿意支付的价格水平。

A．购买能力　　B．拥有物业后所能获取的预期收益的大小
C．供求关系　　D．物业的投资成本

3．(　　)从房地产市场整体出发，反映房地产供求之间的总量差距，分析开发和销售之间的数量结构关系。

A．总量结构　　B．产品结构
C．供求结构　　D．投资结构

4．房地产市场按地域范围划分时，地域所包括的范围可大可小，最常见的是按(　　)进行划分。

A．国家　　B．省、自治区、直辖市
C．城市　　D．区位

5．房地产市场交易的对象实际上是(　　)。

A．土地　　B．物业本身
C．房屋建筑物　　D．房地产权益

6．对房地产市场供给与需求的有效调节还基于这样一些假设，即所有的房地产利益是可分解的，并且有一个完全的(　　)存在。

A．资本市场　　B．房地产市场
C．房地产价格体系　　D．房地产宏观调控体系

7．在房地产市场的分类中，一级市场是指(　　)。

A．土地使用权转让市场
B．商品房租赁市场
C．土地使用权出让市场
D．土地使用权转让市场和新建商品房租售市场

8．房地产需求价格弹性大于1，说明(　　)。

A．房地产需求呈刚性　　B．房地产需求弹性不足
C．房地产需求具有弹性　　D．房地产需求与价格等比例变化

9．房地产供给价格弹性短期内(　　)。

A．缺乏弹性　　B．有弹性
C．难以确定　　D．完全价格弹性

10．租金是由(　　)决定的。

A．房地产投资市场　　B．房地产使用市场

C．房地产抵押市场　　D．房地产买卖市场

二、判断题

1．房地产供给价格弹性短期弹性不足，但长期有弹性。　(　　)

2．房地产业在作为产业出现时，金融资本供给方的决策会直接影响房地产市场的价格，进而影响市场供给及人们对房地产租金价格水平的预期，从而导致市场空置情况及实际租金水平的变化。　(　　)

3．房地产市场的参与者主要由市场中的买卖双方组成。　(　　)

4．一般来说，房地产市场所包括的地域范围越大，其研究的深度就越浅，研究成果对房地产投资者的实际意义也就越小。　(　　)

5．土地使用权转让市场属于房地产一级市场。　(　　)

6．土地交易实质是土地使用权的交易。　(　　)

7．房地产周期循环是指房地产业活动或其投入与产出有相当的波动现象，且此现象重复发生。　(　　)

8．根据传统房地产周期理论，房地产市场的发展呈现出一种自我修正的模式。在每一个运行周期中，均经过扩张、缓慢、萧条、调节、复苏和再次扩张的过程。　(　　)

9．实施土地供应计划宏观调控的必要条件是政府拥有足够的土地储备。　(　　)

10．房地产过热是指由于房地产投机引起的房地产市场价格与使用价值严重背离，脱离了实际使用者支撑而持续上涨的过程及状态。　(　　)

三、简答题

1．简述房地产市场的特性。

2．简述房地产市场的功能。

3．分析房地产使用市场和投资市场的关系。

4．简述房地产市场的自然周期和投资周期的关系。

5．简述房地产宏观调控的主要手段。

第 3 章

房地产开发的程序

教学目标

垣僬˜ 嫚併妠市Ⅸ古劃偉侉云匇倏併瀌˜ 仁妍〃茔簦培亶偃壕˜ 嗽嗉審œ ˜ 剉囱婧小坂偫壐佹剸保併密威�龙噹壐婧威噀Ⅸ伦惋俣偉侉云併匇倏併孬偲僬仁媞娒偲尉堈嘶圝兔« 墤ⵔ

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产开发的流程、房地产投资的种类	(1) 房地产开发的流程 (2) 房地产投资的种类	20%
熟悉房地产开发投资机会选择、开发项目合同管理及信息管理、竣工验收及售后服务	(1) 房地产开发投资机会选择 (2) 开发项目合同管理以及信息管理 (3) 开发项目竣工验收 (4) 房地产售后服务	35%
掌握房地产开发投资风险分析、开发项目规划设计、开工申请与审批，开发项目质量控制、进度控制、成本控制	(1) 房地产开发投资风险分析 (2) 开发项目规划设计、开工申请与审批 (3) 开发项目质量控制、进度控制、成本控制	45%

引 例

2008 年 1 月 9 日，建设部(原)召开全国房地产市场秩序专项整治违法违规典型案例通报会，通报了 26 个比较典型的案例。其中，山西省长治市凯悦房地产开发有限公司违规开发建设，山西晋荣首佳房地产中介服务有限公司违规销售案在此之列。

长治市凯悦房地产开发有限公司在未取得任何土地、规划、施工、销售等相关手续的情况下，违规开发建设阳光假日城三期工程，并委托山西晋荣首佳房地产中介服务公司违规销售，非法收取近 500 名购房户预售款 6000 余万元。

相关部门拟注销凯悦公司的房地产开发资质，注销晋荣首佳公司的经纪备案资格。阳光假日城的三期工程已按法定程序选择了新的房地产开发企业。

思考该房地产开发的正常程序是什么。

3.1 房地产开发程序概述

随着社会经济的发展，房地产开发活动变得越来越复杂。它不仅需要开发商的战略投资技巧，而且还要求开发商具有市场研究与推广、项目策划、国家法律法规与各级地方政府规章及政策、经济合同、财政金融、城市规划与建筑设计、建造技术、项目管理、市场营销以及资产管理等方面的知识。房地产开发活动的复杂化使得越来越多的专业人士开始与开发商共同工作，从而加速了房地产开发专业队伍的发展壮大。

然而，不论开发活动变得多么复杂，开发商变得多么能干，房地产开发专业服务队伍发展得多么完善，房地产开发过程都必须遵循基本的步骤。

房地产开发是一项复杂的系统工程，房地产的开发建设工程要求分阶段按顺序进行。开发商自有投资意向开始至项目建设完毕出售或出租并实施全寿命周期的物业管理，大都遵循一个合乎逻辑和开发规律的程序。

一般说来，这个程序分为 4 个阶段：投资分析阶段、前期准备阶段、建设阶段与租售服务阶段。其中各个阶段又有着若干项工作，如图 3.1 所示。

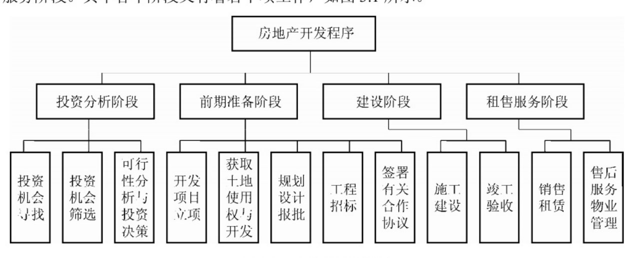


图 3.1 房地产开发流程

特别提示

● 房地产开发的阶段划分并不是一成不变的，某些情况下各阶段的工作可能要交替进行。

如果开发项目在建设前或建设中就预售或预租给置业投资者或使用者，则第四阶段就会在第三阶段之前进行。

3.2　房地产开发投资机会选择与风险分析

房地产投资是指经济主体以获得未来的房地产资产增值或收益为目的，预先垫付一定数量的货币与实物，直接或间接地从事或参与房地产开发与经营活动的经济行为。

3.2.1　房地产投资的种类

房地产投资可分为直接投资与间接投资两种，其中房地产直接投资是指直接与房地产产品相关的投资，它包含房地产开发投资与房地产置业投资两种形式，房地产间接投资是指不直接与房地产产品发生关系的投资。主要有投资房地产企业股票或债券、投资房地产投资信托基金、购买住房抵押贷款支持证券等形式。它们具体的关系如图3.2所示。

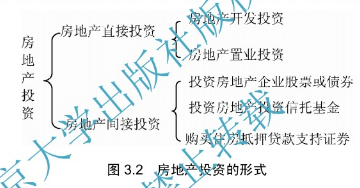


图3.2　房地产投资的形式

房地产开发投资是房地产投资的一种主要形式。

知识链接 3-1

房地产信托基金是一种以发行收益凭证的方式，投资的综合收益按比例分配给各位的信托基金。世界上第一份基金是1960年问世的，国外的税很重，当时REITS面世是可以免税的。一般在美国规定REITS分红超过90%同时可以免征资本所得税务，目前在美国有300多个REITS基金运行。1960年到现在不管怎样的衍生和变革，始终有一条是它是免税的。

房地产开发投资机会选择与分析，是房地产开发流程的第一阶段，也是整个开发过程中最重要的一个环节。

3.2.2　房地产开发投资机会选择

房地产投资机会选择，也就是通常所说的项目可行性研究，是指房地产开发投资过程中，把握机会、机遇的过程。例如，何时何处买进土地，何时开发，何时待价而沽，何时出售出租，何时投资新区建设，何时投入旧城改造等。房地产投资机会选择，主要包括投资机会寻找、筛选与决策分析3个步骤。

1. 投资机会寻找

在机会寻找过程中，开发商首先要选择开发项目所处的城市或地区，然后根据自己对

该地房地产市场供求关系的认识，寻找投资的可能性，亦即通常所说的“看地”。此时，开发商面对的可能有上十种、甚至更多的投资可能性，对每一种可能性都要根据自己的投资能力与企业经营目标，利用自身的从业经验快速地在头脑中初步判断其可行性。

2. 投资机会筛选

在紧接的机会筛选过程中，开发商就将其投资设想落实到一个具体的地块上，进一步分析其客观条件是否具备，通过与土地当前的拥有者或使用者、潜在的租客或买家、自己的合作伙伴以及专业人士的接触，提出一个初步的方案，如认为可行，就可以草签购买土地使用权或有关合作的意向书。

3. 决策分析

房地产投资决策分析主要包括市场分析和项目的财务评价两部分工作。市场分析主要是从外部环境出发，分析市场的规模、供求关系、竞争环境、目标市场及其可支付的价格水平，以及与市场密切相关的社会、文化、经济、政治等市场环境因素。

市场研究对于选择投资方向、初步确定开发目标与方案、进行目标市场和开发产品定位等，均起着举足轻重的作用，它往往关系到一个项目的成败。

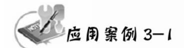
项目的财务评价则是根据市场分析的结果，就项目的经营收入与费用进行预测与比较，从而对项目可能产生的盈利情况进行分析。这项工作要在尚未签署任何协议之前进行。这样，开发商有充分的时间和自由度来考虑有关问题，可以大大增加投资获得成功的可能性。

3.2.3 房地产开发投资风险分析

很显然，投资者在选择投资机会时，如果其他条件都相同，他肯定会选择收益最大的投资方案。但在大多数情况下，收益并非唯一的评判标准，还有许多其他因素影响投资决策。风险就是影响房地产投资收益的一个重要因素。

1. 房地产投资风险的基本概念

从房地产投资的角度来说，风险可以定义为未获得预期收益可能性的大小。完成投资过程进入经营阶段后，人们就可以计算实际获得的收益与预期收益之间的差别，进而也就可以计算获取预期收益可能性的大小。



例如，物业 A 为写字楼项目，2008 年年末价值为 1000 万元，预计 2009 年年末价值为 1100 万元的可能性为 50%，为 900 万元的可能性为 50%，则 2009 年该物业的标准差与期望值之比为 10%；物业 B 为保龄球场项目，2008 年年末价值为 1000 万元，2009 年年末价值为 1200 万元的可能性是 50%，为 800 万元的可能性为 50%，则 2009 年该物业的标准差与期望值之比为 20%。

因此可以推断，物业 B 的投资风险大于物业 A 的投资风险。

房地产投资的风险主要体现在投入资金的安全性、期望收益的可靠性、投资项目的变现性和资产管理的复杂性 4 个方面。对具体风险因素的分析，有多种分类方式，每一种分类方式都从不同的角度分析了可能对房地产投资的净经营收益产生影响的因素。通常情况

下，人们往往把风险划分为系统风险和个别风险。系统风险和个别风险的含义和主要形式见表3-1。

表3-1　房地产投资风险

风险类型	类型含义	主要形式
系统风险	对市场内所有投资项目均产生影响、投资者无法控制的风险。投资者对这些风险不易判断和控制	通货膨胀风险、市场供求风险、周期风险、变现风险、利率风险、政策风险和或然损失风险等
个别风险	对市场内个别项目产生影响、可以由投资者控制的风险	收益现金流风险、未来经营费用风险、资本价值风险、比较风险、时间风险、持有期风险等

不论是系统风险因素，还是个别风险因素都应引起投资者的重视，而且投资者对这些风险因素将给投资收益带来的影响估计得越准确，其所作出的投资决策就越合理。

2. *房地产投资风险预测与控制分析*

房地产投资经营过程中充满了风险和不确定性，虽然房地产投资者尤其是开发商由于更容易接受不确定性和风险而被称之为市场上最大的冒险家。但对于一个敢冒险的投资者，只为收益而不顾风险地进行投资是不可取的，只有充分了解房地产投资风险，对“易发险情”认真地分析和预测，并根据自身实力，估算投资风险的承受能力，综合权衡房地产投资的收益和风险，制定投资风险的防范措施，以求达到风险小而收益高的目的，才是房地产投资开发商的理智选择。

1) 风险预测的方法

风险预测是一项复杂的工作，其目标是预测和确定房地产项目风险的类型、大小、特征、来源和作用机理等。有代表性的风险预测方法有以下几种。

(1) 财务报表法。通过分析资产负债表、营业报表以及财务记录，项目风险管理人员就能预测本企业或项目当前的所有财产、责任和人身损失风险，进一步综合就能发现未来的风险。

(2) 问询法。项目风险管理人员向涉及投资项目的相关人员征询对本项目风险的看法，从而对预测进行风险判断。

(3) 索赔记录统计法。对类似工程的有关索赔记录进行查阅，利用统计分析方法预测风险。

(4) 环境分析法。对顾客(业主)、原材料供应商、竞争者和政府部门等项目环境进行分析，从中也会发现许多风险因素。

2) 房地产投资风险的规避与控制

规避和控制风险的基本思想是对某种损失的可能性进行调整，尽可能降低这种可能性。规避和控制风险的方法有以下几种。

(1) 通过项目投资组合及多种经营分散风险。“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”，不同投资项目组合可以获得比所有投资集中于一个项目上更稳定的收入。

(2) 通过加强资产管理来控制风险。一个投资项目能否达到预期的收益水平，管理人员是重要的因素。提高管理人员的素质，提高管理水平，可以提高对市场的预测，可以更有效地利用资产，进而降低和控制分析。

(3) 通过合理改变经营形式转移风险。在租赁房地产业务中规定承租人负担所有的经营、维修、保养费用甚至税收，就能将经营风险转移给承租人。在开发商与建筑商施工合同中，规定建筑材料由建筑商采购，也起到了转移效应。

(4) 通过市场调查实行正确的决策来控制风险。应对市场的不确定性，最好的办法就是从市场上获取尽可能详尽的信息，把不确定性降到最低限度，从而较好地控制房地产投资过程中的风险。

此外，有一部分可保风险，可通过商业保险等方式转移。

知识链接 3-2

房地产开发过程中不同阶段的风险防范

土地获取阶段的风险防范。在土地获取前，必须对地块的自然属性、社会属性以及使用属性进行认真确认，以决定选择或放弃对某一项目的开发。在征地过程中，应主动争取有关部门和群众的理解、支持和帮助，以化解众多风险因素，减少未来对各个层面的干扰；在拆迁和安置补偿问题上，既讲原则性，更讲灵活性，防止矛盾激化。

项目建设阶段的风险防范。强化安全意识，事前控制与事中控制动态结合，采取系统的项目管理方法使项目顺利进行，并在保证建筑质量的前提下，尽快完成开发项目，缩短建设周期，减轻开发商所面临的未来不确定性。

经营管理阶段的风险防范。经营管理阶段是房地产投资最关键的阶段，该环节的成败直接关系到企业的生死存亡。在经营管理中，房地产商应密切关注市场的动态，了解需求状况，采取灵活而合理的定价措施，避免或减轻因高价或低价带来的风险。为了回避企业自身营销经验不足、营销手段不当的风险，可通过营销代理，以充分利用代理人丰富的营销经验。采用灵活多变的营销方式，拓宽营销渠道，降低营销风险。搞好物业管理，定期检查房地产状况，及早发现和消除现有房地产存在的各种隐患。

3.3 房地产开发前期工作

当通过投资决策分析确定了具体的开发地点与项目之后，在开发项目建设过程开始以前还有许多工作要做，这主要涉及购买土地使用权、开发全过程有关的各种合同、条件的谈判与签约等。

房地产开发前期工作包括获取土地使用权，项目规划设计与许可，建设工程招标，开工申请与审批等环节的工作。以上部分的具体内容将在第 4 章与第 6 章讲述。

3.4 建设阶段

建设阶段是指开发项目从开工到竣工验收所经过的过程。开发商在建设阶段的主要工作目标，就是要在投资预算范围内，按项目开发进度计划的要求，高质量地完成建筑安装工程，使项目按时投入使用。开发商在建设阶段所涉及的管理工作，就是从业主的角度，对建设过程实施包括质量、进度、成本、合同、安全等在内的房地产工程项目管理。

房地产开发过程中的工程项目管理，可由开发商自己组织的管理队伍管理，也可委托监理机构负责管理。

特别提示

- 成片开发建设的住宅小区工程必须实行监理。
- 《建筑法》第三十条第二款规定：国务院可以规定实行强制监理的建筑工程的范围；《建设工程质量管理条例》对必须实行监理的建设工程作出了原则性规定。其中第十二条规定：成片开发建设的住宅小区工程必须实行监理。
- 建设部(原)2001年1月17日颁布的《建设工程监理范围和规模标准规定》，对实行强制监理的建设工程的范围和规模进行了细化：成片开发建设的住宅小区工程，建筑面积为5万平方米以上的住宅建设工程必须实行监理；5万平方米以下的住宅建设工程，可以实行监理，具体范围和规模标准，由省、自治区、直辖市人民政府建设行政主管部门规定；为了保证住宅质量，对高层住宅及地基、结构复杂的多层住宅应当实行监理。

3.4.1 质量控制

质量控制是指项目管理机构以设计文件、工程合同、国家标准、施工规范等为目标对开发项目所进行的监督与管理活动。

1. 质量控制的任务

要实现房地产项目的总目标，完成一个高质量的房地产项目，就必须贯彻质量控制的全面性与连续性要求。也就是说，质量控制包括决策阶段、设计阶段和施工阶段的质量控制。

在前期决策阶段，质量控制的主要任务就是确定质量目标；在设计阶段，质量控制的主要任务是设计质量控制与实施方案质量控制；在工程项目施工阶段，质量控制的任务主要是在施工过程中及时发现施工工艺规程是否满足设计要求和合同规定，对所选用的材料和设备进行质量评价、对整个施工过程中的工程质量进行评估，将取得的质量数据和承包商履行职责的程序，与国家有关规范、技术标准、规定进行比较，并作出评判。

2. 质量控制的手段

1) “旁站”监督

“旁站”监督是房地产开发商经常采用的一种现场检查形式，即在施工过程中派技术人员到现场观察、监督与检查施工过程，注意并及时发现质量事故隐患与问题，以便及时进行控制。对于隐蔽工程施工，“旁站”监督尤为重要。

2) 测量

施工前甲方技术人员应对施工放线进行检查控制，发现偏差及时纠正，不合格者不得施工。

3) 指令文件

指令文件是运用甲方指令控制权的具体形式，是表达开发商对施工承包单位作出指示和要求的书面文件，用以向施工单位指出施工中存在的问题，提请施工单位注意，以及向施工单位提出要求。

4) 利用质量控制工作程序

房地产项目必须规定双方遵守的质量控制工作程序，它是进行质量控制的必要手段和

依据。如果未提交开工申请单，未经审查、批准的工程，不得开工；未经签署质量验收单予以质量确认的工程，不得进行下道工序等。

5) 支付控制

按照施工合同的通用条款，工程款支付的条件之一就是工程质量达到规定的要求与标准。如果施工单位的工程质量达不到要求的标准，而又不能承担处理质量缺陷的责任，开发商有权停止对施工单位支付部分或全部工程款，由此造成的损失，由施工单位负责。在房地产开发施工过程中，这是十分有效的控制与约束手段。

3.4.2 进度控制

进度通常是指项目实施结果的进展情况。进度控制，是指以项目进度计划为依据，综合利用组织、技术、经济和合同等手段，对建设工程项目实施的时间管理。建设工程进度控制工作的主要内容：对项目建设总周期目标的论证与分析；编制项目建设工程进度计划；编制其他配套进度计划；监督项目施工进度计划的执行；施工现场的调研与分析。

1. 影响进度的因素

由于房地产项目具有资金庞大、业务复杂、建设周期长、涉及相关单位多等特点，造成影响进度的因素很多，如人的因素，技术因素，材料设备与构配件因素，天文、地理与气象自然因素，政治、经济、文化等社会因素，还有其他不确定的因素等。

当然，这些影响因素以人为因素为最多，有来自开发商的，有来自设计、施工及供货单位的，还有来自政府、建设主管部门、有关协作单位和社会其他单位的。

2. 进度控制的方法

1) 关键线路法

关键路线法是进行进度安排的常采用的网络技术之一。利用这一技术可直观地表示出所有工作的顺序及相互之间的依赖关系，能够将各种分散的数据加工处理成项目管理所需要的信息，便于管理人员进行时间、人力、物力、财力等资源的分析和配置。

在网络图中，如果用日历日期来表示每道工序的开始和结束时间，那么，网络本身就是一种进度安排图。若将每道工序所需的资源量表示在网络图中，则可以做成带资源的关键路线图。带资源的关键线路图不仅可以告诉人们什么时间可以开展哪项工作，还可以告诉人们每项工作所需的资源数量，从而成为管理人员制定进度计划时进行工期和资源之间协调平衡的手段。

2) 计划评审技术

计划评审技术也是进行项目进度控制的方法。这种技术在安排和表示进度的形式方面和关键路线法差不多，但基础资料收集的难度及处理资料的复杂程度要比关键线路法复杂得多。计划评审技术主要用于不确定性因素较多的项目。这类房地产项目需要反复研究和反复认识，具体到某一工作环节时，因为事先不能估计时间，而只能推测完成的时间。

3) 管理技术

进度控制的管理技术方法是指规划、控制和协调。可通过规划确定项目的进度总目标和分目标，通过控制发现偏差，并及时采取措施进行纠正，通过协调项目建设各参与方之间的进度关系实现进度目标。

3. 进度控制的措施

1) 组织措施

组织措施包括落实项目经理部的进度控制部门和人员，制定进度控制工作制度，明确各层次进度控制人员的任务和管理职责，对影响进度目标实现的干扰因素进行分析，对房地产项目结构进行分解，以实行目标管理的目的。

2) 技术措施

加快房地产项目进度的技术方法主要目的是保证进度目标的实现。要落实房地产方案的部署，应尽可能选用新技术、新工艺、新材料，调整工作之间的逻辑关系，缩短持续时间。

3) 合同措施

合同措施是以合同形式保证工期进度的实现，如签订分包合同、分析合同工期、协调合同工期与计划的关系、进行工期延长索赔等。

4) 经济措施

经济措施是指实现进度计划的资金保证措施，如经济承包责任制的方法、采用奖惩手段等。

5) 信息管理措施

建立监测、分析、调整、反馈系统，通过计划进度与实际进度的动态比较，提供进度比较信息，实现连续的、动态的全过程进度目标控制。

3.4.3 成本控制

工程成本控制是监督成本费用、降低工程造价的重要手段。房地产开发商的利润来自于租赁收入和总开发成本的差值，而工程成本又是总开发成本的主要组成部分，所以降低工程成本就能增加开发商利润。

1. 成本控制的主要工作

除项目投资决策、设计和工程发包阶段的成本控制外，项目施工阶段的工程成本控制主要包括如下几个方面的工作。

1) 编制成本计划，确定成本控制的目标

工程成本费用是随着工程进度逐期发生的，根据工程进度计划可以编制成本计划。为了便于管理，成本计划可分解为5个方面，如图3.3所示。

根据各项成本成本计划的总和，即能得出成本控制总计划。在工程施工中，应严格按照成本计划实施。对于计划外的一切开支，应严格控制。如果某部分项目有突破成本计划的可能，应及时提出警告，并及时采取措施控制该项成本。

2) 审查施工组织设计和施工方案

施工组织设计和施工方案对工程成本支出影响很大。科学合理的施工组织设计和施工方案，能有效地降低工程建设成本。

3) 控制工程款的动态结算

建筑安装工程项目工程款的支付方式，包括按月结算、竣工后一次结算、分段结算和

其他双方约定的结算方式等。工程款结算方式的不同，对开发商工程成本支出数额也有较大影响。从开发商的角度来说，工程款的支付越向后拖越有利，但承包商也有可能因为自身垫资或融资能力有限而影响工程的质量和进度。

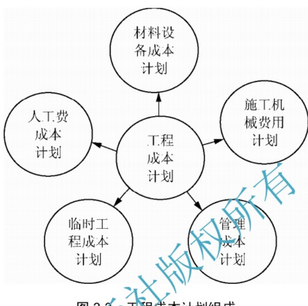


图 3.3 工程成本计划组成

4) 控制工程变更

在开发项目的实施过程中，由于多方面情况的变更(如客户对户型布置提出了与原设计方案不同的要求)，经常出现工程量变化、施工进度变化，以及开发商与承包商在执行合同中的争执等问题。工程变更所引起的工程量的变化和承包商的索赔等，都有可能使项目建设成本支出超出原来的预算成本。因此，要尽可能减少和控制工程变更的数量。

2. 成本超支的原因与处理措施

在房地产项目成本控制的过程中，经过对比分析，发现某一方面已经出现成本超支，或是预计到最终将会出现成本超支，则应将该部分成本超支问题单独提出，作进一步的原因分析。然后再在分析的基础上分清责任，提出成本控制的相应措施。

成本超支的原因按照具体超支的成本对象进行分析，主要有：①原成本计划数据不准确，估价错误，预算太低，不适当地采用低价策略；②工程范围的增加，设计的修改，功能和建筑质量标准的提高，工作量大幅度增加；③包括来自业主或是上级主管部门的干扰、阴雨天气、不可抗力时间等外部原因；④不适当的控制程序，预算外开支，施工组织混乱，事故返工，周转资金积压等管理问题。

特别提示

- 在实际的项目开发建设过程中，成本超支的原因非常多。可以说在项目的目标设计、可行性研究、设计、实施中，以及在技术、组织、管理、合同等方面出现问题都会反映到成本上，造成成本的超支。通常要压缩已经超支的成本而不损害其他目标是十分困难的，对成本的控制措施必须与工期、质量、合同、功能联系起来，综合考虑。一般只有当给出的措施比原计划已选定的措施更为有利，或使工程范围减少，或生产效率提高时，成本才能降低。

3.4.4 合同管理

工程建设是一项复杂的社会生产活动，涉及建筑、结构、水电、机械设备等专业设计与施工活动，还需要各种材料、设备、资金、劳动力的供应。一个房地产开发项目将有许多单位参与，它们之间会形成各种各样的经济关系，维系这种关系的纽带主要是合同。合同管理在现代建筑工程项目管理中的地位越来越重要，已经成为与质量控制、进度控制、成本控制和信息管理等并列的一大管理职能。

1. 房地产开发项目的主要合同

1) 开发商的主要合同关系

开发商为了顺利地组织实施其所承担的开发项目，需要在开发过程中签署一系列的合同。

这些合同通常包括土地使用权出让或转让合同、勘察设计合同、融资合同、咨询合同、工程施工合同、采购合同、销售合同、联合开发合同与房地产转让合同等。

2) 承包商的主要合同关系

承包商是工程施工的具体实施者，是工程承包(或施工)合同的执行者。由于承包商不可能也不需要具备履行工程承包合同的所有能力，因此其通常将许多专业工作委托出去，从而形成了以承包商为核心的复杂合同关系。

承包商的主要合同包括工程承包合同、分包合同、供应(采购)合同、运输合同、加工合同、租赁合同、劳务供应合同、保险合同、融资合同、联合承包合同等。

特别提示

- 在房地产开发程中，许多合同都应采用示范合同文本或推荐合同文本。

2. 开发项目合同管理

项目合同管理通常包括两个阶段：合同策划及管理阶段、合同分析与控制阶段。

1) 合同策划及管理

(1) 承包形式的确定。开发商在工程招标前必须将一个完整的工程项目分为几个“包”，可以采取分散平行(分解段或分专业工程)承包的形式，也可以采用全包(又称统包，总承包及交钥匙工程)形式。

(2) 招标方式的确定。即是采用公开招标，还是采用邀请招标。

(3) 合同种类的确定。合同种类的选择有单价合同、固定总价合同和成本加酬金合同3种。

(4) 合同条件的选择。合同条件应与双方的管理水平相配套，选用双方都熟悉的标准合同条件能较好地执行合同。

(5) 确定合同条款。确定合同条款时，应注意适用于合同关系的法律、对承包商实行激励措施、保证双方的诚实信用等方面的内容。

2) 合同分析与控制

(1) 合同分析。合同分析是合同执行的计划，要通过合同分析具体落实合同执行战略，同时，还要通过合同分析与解释，使每一个项目管理的参与者，都要明确自己在整个合同实施过程中的位置、角色及与相关内外部人员的关系，客观、准确、全面地念好“合同经”。

(2) 合同控制。合同实施过程中的控制是立足于现场的合同管理，其主要工作包括合同实施监督、合同跟踪、合同诊断和合同措施的决策等。建立合同实施保证体系、完善合同变更管理和合同资料的文档管理，是搞好合同实施控制的关键。

3.4.5 开发项目信息管理

在房地产开发过程中，无论项目组织、计划，还是管理、控制、协调都离不开信息，可以说信息是经营管理活动的基础。

1. 房地产信息的种类

房地产项目中的信息很多，有数据、图表、纸张的、电子的等多种形式，通常将信息分为 4 类。

第一类：项目基本信息。如立项文件、设计文件、招投标文件、各种合同、审批文件、财务文件、监理文件、施工文件、竣工验收资料文件等。

第二类：现场工程信息。如实际工期、成本、质量信息，各种记录，以及检验、测试报告，材料设备出厂合格证明、保修单等。

第三类：指令、决策方面的文件信息。

第四类：市场情况、气候、外汇波动、政治动态等其他公共信息。

2. 信息管理的目的与要求

信息管理是指对信息的收集、整理、处理、储存、传递与应用等一系列工作的统称。信息管理的目的就是通过有组织的流通，使决策者能及时、准确地获得相应的信息。为达到信息管理的目的，就要把握好信息管理的各个环节，并准确了解信息的来源，对信息按照组织外部信息、组织内部信息等标准进行信息分类整理，掌握并能正确应用信息管理系统进行信息的处理。

在项目管理中，项目管理者必须要建立起一个合理有效的信息管理系统，并使之顺利运行，这样才能了解整个项目的实施状态、外部环境的有用信息，与每一个参与者有信息交流，从而作出切实可行的决策。项目管理信息系统的建立、运行及其实施控制的过程和基本模式如图 3.4 所示。

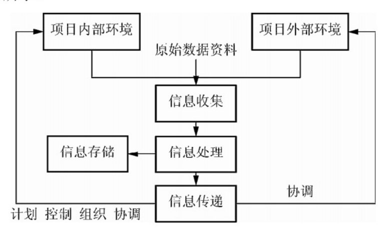


图 3.4 项目信息管理基本模式

3.4.6 竣工验收

房地产项目竣工验收就是房地产项目经过承建单位的施工准备和全部的施工活动，已经完成了项目设计图纸和承包合同规定的全部内容，并达到了建设单位的使用要求，向建设单位交工的过程。

竣工验收是建设过程的最后一个程序，是全面检验设计和施工质量，考核工程造价的重要环节。通过竣工验收，质量合格的建筑物即可投入使用、出租或出售给客户，房地产开发商可收回投资。对于预租或预售的房地产开发项目，通过投入使用，开发商就此可以得到预付款外的款项。因此，房地产开发商对于确已符合竣工验收条件的开发项目，都应按有关规定和国家质量标准，及时进行竣工验收。对竣工的开发项目和单项工程，应尽量建成一个验收一个，并抓紧时间投入经营和交付使用，使之尽快发挥经济效益。

1. 竣工验收的依据

开发项目或单体工程，其竣工验收的依据是经过审批的项目建议书、年度开工计划、施工图纸和说明文件、施工过程中的设计变更文件、现行施工技术规程、施工验收规范、质量检验评定标准，以及合同中有关竣工验收的条款。工程建设规模、工程建筑面积、结构形式、建筑装饰、设备安装等应与各种批准文件、施工图纸、标准保持一致。

2. 竣工验收的工作程序

当开发项目完工并具备竣工验收条件后，由承包商按国家工程竣工验收有关规定，向开发商提供完整的竣工资料及竣工验收报告，并提出竣工验收申请。之后，开发商负责组织有关单位进行验收，并在验收后给予认可或提出修改意见。承包商按要求修改，并承担由自身原因造成修改的费用。

在正式办理竣工验收之前，开发商为了做好充分准备，需要进行初步检查。初步检查是指在单项工程或整个开发项目即将竣工或完全竣工之后，由开发商自己组织统一检查工程的质量情况，如隐蔽工程验收资料、关键部位施工记录、按图施工情况及有无漏项等。根据初步检查情况，工程项目的监理工程师列出需要修补的质量缺陷“清单”后，承包商应切实落实修复这些缺陷，以便通过最终的正式验收。进行初步检查对加快扫尾工程，提高工程质量和配套水平，对加强工程技术管理，促进竣工和完善验收都有好处。

开发项目竣工验收的工作程序一般分为单体验收、综合验收以及验收备案 3 个阶段。

1) 单体验收

在开发小区总体建设项目中，一个单项工程完工后，根据承包商的竣工报告，开发商首先进行检查，并组织施工单位(承包商)和设计单位整理有关施工技术资料(如隐蔽工程验收单，分部分项工程施工验收资料和质量评定结果，设计变更通知单，施工记录、标高、定位、沉陷测量资料等)和竣工图纸。然后，由房地产开发商组织承包商、设计单位、客户(使用方)、质量监督部门，正式进行竣工验收，开具竣工证书。

2) 综合验收

综合验收是指开发项目按规划、设计要求全部建设完成，并符合施工验收标准后，即应按规定要求组织综合验收。验收准备工作，以开发商为主，组织设计单位、承包商、客户、质量监督部门进行初验，然后邀请有关城市建设管理部门，如建委、计委、人防、环保、消防、开发办公室、规划局等，参加正式综合验收，签发验收报告。

3) 验收备案

开发商应当自建设工程竣工验收合格之日起 15 日内，将建设工程竣工验收报告和规划、公安消防、环保等部门出具的认可文件或者准许使用文件报建设行政主管部门或者其他有关部门备案。

办理工程竣工验收备案应提交的文件包括：①工程竣工验收备案表；②工程竣工验收报告；③法律、行政法规规定应当由规划、公安消防、环保等部门出具的认可文件或者准许使用文件；④施工单位签署的工程质量保修书；⑤法规、规章规定必须提供的其他文件；⑥商品住宅还应当提交《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。

特别提示

- 在组织竣工验收时，应对工程质量的好坏进行全面鉴定。工程的主要部分或关键部位若不符合质量要求会直接影响使用和工程寿命，应进行返修和加固，然后再进行质量评定。工程未经竣工验收或竣工验收未通过的，开发商不得使用、不得办理客户入住手续。

3.5 租售阶段

当建设阶段结束后，开发商除了要办理竣工验收和政府批准入住的手续外，往往要看预计的开发成本是否被突破，实际工期较计划工期是否有拖延。但开发商此时更为关注的是：在原先预测的期限内能否以预计的售价或租金水平为项目找到买家或使用者，收回投资，取得回报。

在很多情况下，开发商为了分散投资风险，减轻债务融资的压力，在项目建设前或建设过程中就通过预租或预售的形式落实了买家或使用者。但在有些情况下，开发商也有可能在项目完工或接近完工时才开始市场营销工作。租售阶段的工作这部分内容见第 8 章房地产市场营销。

特别提示

- 应该进一步指出的是，上述开发过程主要程序中的每一阶段都对其后续阶段产生重要的影响。例如，准备工作中的方案设计与建筑设计，是投资机会选择与决策分析阶段影响的结果，对建设过程中的施工难易、成本高低有影响，更对租售阶段使用者对建筑物功能的满足程度、物业日常维修管理费用的高低、物业经济寿命的长短等有举足轻重的影响。所以，开发商在整个开发过程中每一阶段的决策或工作，既要“瞻前”，更须“顾后”，这是开发商成功与否的关键所在。

综合应用案例 3-1

在房地产开发前期阶段有许多行政审批手续，即通常所说的报建业务，可以说是房地产开发中的重点工作之一。由于房地产的区域特征相当明显，这里选择某市的报建流程与注意事项作为案例，以供参考。

根据我国当前法律、法规、规章，房地产建设项目的行政许可程序一般共分 7 个阶段：①选址

定点；②规划总图审查及确定规划设计条件；③初步设计及施工图审查；④规划报建图审查；⑤施工报建；⑥商品房预售；⑦建设工程竣工综合验收备案。

(1) 选址定点阶段。此阶段一般办理以下事项：①计委审查可行性研究报告和进行项目立项；②国土资源局进行土地利用总体规划和土地供应方式的审查；③建委办理投资开发项目建设条件意见书；④环保局办理生产性项目环保意见书(表)；⑤文化局、地震局、园林局、水利局对建设工程相关专业内容和范围进行审查；⑥规划部门办理项目选址意见书。

(2) 规划总图审查及确定规划设计条件阶段。此阶段一般办理以下事项：①人防办进行人防工程建设布局审查；②国土资源局办理土地预审；③公安消防支队、公安交警支队、教育局、水利局、城管局、环保局、园林局、文化局对建设工程相关专业内容和范围进行审查；④规划部门对规划总图进行评审，核发《建设用地规划许可证》；⑤规划部门确定建设工程规划设计条件。

(3) 初步设计和施工图设计审查。此阶段一般办理以下事项：①规划部门对初步设计的规划要求进行审查；②公安消防支队对初步设计的消防设计进行审查；③公安局交警支队对初步设计的交通条件进行审查；④人防办对初步设计的人防设计进行审查；⑤国土资源局进行用地预审；⑥市政部门、环保局、卫生局、地震局等相关部门对初步设计的相关专业内容进行审查；⑦建委制发初步设计批复，并对落实初步设计批准文件的要求进行审查；⑧建委对施工图设计文件进行政策性审查，根据业主单位意见，核发技术性审查委托通知单；⑨建委根据施工图设计文件审查机构发出的《建设工程施工图设计文件审查报告》，发放《建设工程施工图设计文件审查批准书》。

(4) 规划报建图审查阶段。此阶段一般办理以下事项：①公安消防支队进行消防设计审查；②人防办进行人防设施审查；③建委、市政部门、园林局、环保局、卫生局按职责划分对相关专业内容和范围进行审查；④规划部门对变更部分的规划设计补充核准规划设计条件，在建设单位缴纳有关规费后，核发《建设工程规划许可证》(副本)。

(5) 施工报建阶段。此阶段一般办理以下事项：①建设单位办理施工报建登记；②建设方对工程进行发包，确定施工队伍。招标类工程通过招标确定施工队伍，非招标类工程直接发包；③建委组织职能部门对工程开工条件进行审查，核发《建筑工程施工许可证》。

(6) 商品房预售许可阶段。此阶段一般办理以下事项。

由房地产管理部门办理预售登记，核发《商品房预售许可证》。

开发企业申请办理《商品房预售许可证》应当提交下列证件(复印件)及资料。

① 以下证明材料：a.已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；b.持有建设工程规划许可证和施工许可证；c.按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的25%以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期。

② 开发企业的《营业执照》和资质等级证书。

③ 工程施工合同。

④ 商品房预售方案。预售方案应当说明商品房的位置、装修标准、竣工交付日期、预售总面积、交付使用后的物业管理等内容，并应当附商品房预售总平面图、分层平面图。

(7) 建设工程竣工综合验收备案阶段，此阶段一般办理以下事项：①建筑工程质量监督站(机构)对建设单位提供的竣工验收报告进行备案审查；②财政部门对建设项目应缴纳的行政事业性收费和基金进行核实验收；③规划部门、市政部门、水利局、环保局、文化局、卫生局、公安消防支队、园林局以及其他需要参加验收的部门，按照法律、法规、规章的有关规定对相关专业内容和范围进行验收，规划部门根据上述部门和本部门验收情况核发《建设工程规划许可证》(正本)；④建设综合各部门验收、审查意见，对符合审核标准和要求的，出具建设工程项目竣工综合验收备案证明；不符合标准或要求的，作退件处理并要求限期整改。

本章小结

房地产开发是一项复杂的系统工程，本章主要从房地产开发的投资分析、开发决策出发，接着完成开发用地的取得、开发项目的规划设计、工程招标、施工许可等准备工作，再到施工建设、竣工验收，最后销售服务，揭示了这样一个基本流程。

其中在投资分析环节，还应注意房地产投资风险的管理；在前期准备环节，应着重了解房地产开发过程中的行政审批；在建设过程中，要做好工程项目管理事务；在最后环节，应该注重租售设计与售后服务。

习题

一、选择题

1．房地产开发的主要程序包括(　　)等阶段。

A．投资分析　　B．前期准备　　C．施工建设　　D．租售服务

2．房地产(　　)是房地产投资的一种主要形式。

A．开发投资　　B．置业投资

C．信托基金　　D．抵押贷款支持证券

3．有代表性的风险预测方法有(　　)等。

A．财务报表法　　B．问询法

C．环境分析法　　D．索赔记录统计法

4．房地产开发项目确定设计、施工单位的主要方式是(　　)。

A．公开招标　　B．邀请招标

C．议标　　D．自行指定

5．房地产开发项目质量控制的主要依据有(　　)等。

A．设计文件　　B．工程合同　　C．国家标准　　D．施工规范

6．开发商应当自建设工程竣工验收合格之日起(　　)日内，将建设工程竣工验收报告和规划、公安消防、环保等部门出具的认可文件或者准许使用文件报建设行政主管部门或者其他有关部门备案。

A．7　　B．10　　C．15　　D．30

7．在房地产市场营销工作中进行广告与宣传的主要目的是(　　)。

A．宣传企业　　B．增加销售　　C．刺激顾客　　D．推广项目

8．房地产售后服务，主要有(　　)。

A．延伸服务　　B．改进服务

C．物业管理服务　　D．前期物业管理服务

二、简答题

1．房地产开发的概念是什么？房地产开发的主要程序是什么？

2．投资机会选择与分析的主要工作内容是什么？

3．房地产开发的前期工作包括哪些方面的工作？
4．土地出让和房地产开发过程中的规划管理主要体现在哪些方面？
5．开发商申请建设工程开工许可证须具备的条件是什么？
6．质量控制的手段有哪些？
7．进度控制方法有哪些？其原理和工作方法是什么？
8．成本控制的主要工作内容是什么？
9．房地产开发项目的主要合同关系有哪些？
10．竣工验收的条件和工作程序是什么？
11．房地产开发项目租售的形式有哪些？
12．如何拟定房地产开发项目的租售方案？

第 4 章

房地产开发用地的获取

教学目标

垣僬˜ 嫂併妠市Ⅸ古劃剉囪婸侉圠婸嘘併傐哂˜ 厞堌堪侉孨呈婧儣媞堪侉回倬蟿孨呈併
唍儴//堼餟倬侉云勿倏夫哲剉囪婸侉圠婸嘘噌佴併密威倪圤˜ 厞堌堪侉孨呈婧儣媞堪侉回倬
蟿孨呈乐亚É 僱Ɑ

能力目标	知识要点	权重
了解土地所有权和土地使用权，土地征收的内涵，国有土地上房屋征收的概念	(1) 土地所有权和土地使用权 (2) 土地征收的内涵 (3) 国有土地上房屋征收的概念	15%
熟悉土地使用权划拨，征收土地的原则、批准权限、工作程序，国有土地上房屋征收的工作程序、补偿	(1) 土地使用权划拨 (2) 征收土地的原则与批准权限 (3) 征收土地的工作程序 (4) 国有土地上房屋征收的工作程序 (5) 国有土地上房屋征收的补偿	45%
掌握土地使用权出让，土地使用权转让，征收集体土地补偿的范围和标准	(1) 土地使用权出让 (2) 土地使用权转让 (3) 征收集体土地补偿的范围和标准	40%

引 例

某市某职业中专地处市中心，占地80多亩，由于市场竞争激烈、管理不善，又由于新建校区，学校负债累累。某房地产开发公司找到该校领导，希望与其合作进行房地产开发，学校也想借此盘活土地资源。但是，该土地属于国家所有，要进行房地产开发必须经城市规划部门批准，并交付土地使用权出让金。于是双方协定，以建学校职工住房为由，由学校向市土地管理部门申请划拨用地。房屋建设好后，留一部分以成本价向学校职工出售，其余的则以商品房向社会销售，所得收益双方共同分配。

于是学校以建造职工住房用地为由向城市规划、土地等管理部门提出划拨土地申请后，有关行政机关根据法律和政策，划拨了6亩土地用于建造职工宿舍。房地产开发公司在划拨的土地上建造了3栋共计180多套房屋，其中只有50多套以成本价向学校职工出售，剩下的房屋和临街门面均以商品房的价格向社会出售。

学校职工发现本为他们建造宿舍的土地被用于商品房开发后，向市政府进行了举报，市政府责成国土管理局有关部门进行调查。调查发现，绝大部分房屋以商品房价格向社会销售，房地产开发公司和学校获得了巨大利润。鉴于学校及房地产开发公司将国家划拨的土地使用于商品房开发，有关部门依法对两单位和直接责任人员进行了处罚。

试分析学校、房地产开发公司应该怎样操作才合乎我国当前法律与制度规定？

4.1 土地使用权的获取

房地产开发是在国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。没有土地，任何开发计划或开发项目的实施都只能是空谈，获取土地使用权是房地产开发的关键环节。

4.1.1 土地所有权和土地使用权

1. 土地所有权

土地所有权是指土地所有者在法律规定的范围内，对其拥有的土地享有的占有、使用、收益和处置的权利，它是土地所有制的法律体现。土地所有权包括土地占有权、土地使用权、土地收益权和土地处分权4项权能。

我国的土地所有权为公有制，即全民所有制和集体所有制，不存在土地个人所有制形式。

土地的全民所有制具体采取的是国家所有制形式，该种所有制的土地被称为国家所有土地，简称国有土地，其所有权由国家代表全体人民行使，具体又由国务院代表国家行使。

土地的劳动群众集体所有制具体采取的是农民集体所有制的形式，该种所有制的土地被称为农民集体所有土地，简称集体土地。农民集体的范围有下列3种：村农民集体、村内两个以上农村集体经济组织的农民集体、乡(镇)农民集体。

知识链接 4-1

《土地管理法》第二条规定，“中华人民共和国实行土地社会主义公有制，即全民所有制和劳动群众集体所有制。全民所有，即国家所有土地的所有权由国务院代表国家行使。任何单位和个人不得侵占、买卖或者以其他形式非法转让土地。土地使用权可以依法转让。国家为了公共利益的需要，

可以依法对土地实行征收或者征用并给予补偿。国家依法实行国有土地有偿使用制度。但是，国家在法律规定的范围内划拨国有土地使用权的除外。”

第八条规定，“城市市区的土地属于国家所有。农村和城市郊区土地，除由法律规定属于国家所有的以外，属于农民集体所有；宅基地和自留地、自留山属于农民集体所有。”

第十条规定，“农民集体所有的土地依法属于村农民集体所有的，由农村集体经济组织或村民委员会经营、管理；已经分别属于村内两个以上农村集体经济组织的农民集体所有的，由村内各该农村集体经济组织或者村民小组经营、管理；已经属于乡(镇)农民集体所有的，由乡(镇)农村集体组织经营、管理。”

2. 土地使用权

土地使用权是指土地使用者依法取得的在法律规定的范围内对土地享有的占有、使用、收益和在特定的条件下依法处分的权利，它是土地使用制度在法律上的表现，也是我国地权制度的重要组成部分。

在我国现行制度下，土地实行社会主义公有制度，但土地的使用却具有很强的社会性，各种生产、生活及一切社会活动均需要一定的土地作为生产条件和生活空间，使用土地是一种大量而普遍的行为。这种土地占有的垄断性、排他性与土地使用的普遍性和社会性之间的矛盾，使得土地使用权与土地所有权的分离成为一种必然的、普遍的社会现象。

知识链接 4-2

《中华人民共和国宪法》第十条规定，“城市的土地属于国家所有。农村和城市郊区的土地，除由法律规定属于国家所有的以外，属于集体所有；宅基地和自留地、自留山，也属于集体所有。国家为了公共利益的需要，可以依照法律规定对土地实行征收或者征用并给予补偿。任何组织或者个人不得侵占、买卖或者以其他形式非法转让土地。土地的使用权可以依照法律的规定转让。一切使用土地的组织和个人必须合理地利用土地。”

4.1.2 土地使用权的取得方式

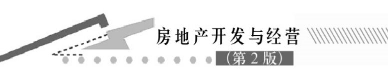
依照《房地产开发经营条例》第十二条规定，“房地产开发用地应当以出让的方式取得。”

在以下两种情形下可以采用划拨方式。

(1)《城市房地产管理法》规定，“国家机关用地和军事用地，城市基础设施用地和公益事业用地，国家重点扶持的能源、交通、水利等项目用地，法律、行政法规规定的其他用地确属必需的，可以由县级以上人民政府依法批准划拨。”

(2) 1998 年 7 月 3 日国务院发布的《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》(国发[1998]23 号)规定，“经济适用住房建设应符合土地利用总体规划和城市总体规划，坚持合理利用土地、节约用地的原则。经济适用住房建设用地应在建设用地年度计划中统筹安排，并采取行政划拨方式供应。”

房地产开发除了在土地一级市场上，通过有偿出让方式获取土地使用权，与通过政府行政划拨方式，获得公益性或部分公益性项目的土地使用权之外，还可以通过有偿转让，获得存量房地产土地使用权，以及与当前土地使用权拥有者合作，获得存量房地产土地使用权等。



4.1.3　土地使用权出让

1. 土地使用权出让的概念

土地使用权出让是指国家将国有土地使用权在一定年限内出让给土地使用者，由土地使用者向国家支付土地使用权出让金的行为。土地使用权出让金是指通过有偿有限出让方式取得土地使用权的受让者，按照合同规定的期限，一次或分次提前支付的整个使用期间的地租。土地使用权出让具有以下特征。

(1) 经出让取得土地使用权的单位和个人，在土地使用期限内没有所有权，只有使用权，在使用土地期限内对土地拥有使用、占有、收益和处分权；土地使用权可以进入市场，可以进行转让、出租、抵押等经营活动。

(2) 出让的土地使用权是有一定年限的土地使用权。

(3) 土地使用权出让是有偿的，受让人必须支付“出让金”。

(4) 土地使用权出让是国家以土地所有者的身份与使用单位之间关于权利和义务的经济关系，因此具有平等、自愿、有偿、有限期的特点。

2. 土地使用权出让的范围

1) 主体范围

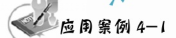
(1) 土地使用权出让的主体必须是国家，其他任何单位和个人不得出让土地使用权。

(2) 土地使用权出让对象是中华人民共和国境内的公司、企业以及其他组织和个人。

2) 客体范围

(1) 土地使用权出让的客体必须是国有土地，集体土地不经征收不得出让。

(2) 地下埋藏物不属于出让范围，它归国家所有。



出让人主体不适导致的土地使用权出让纠纷案例分析

1. 基本案情简介

1998年12月5日，重庆市某区新城建设管理委员会(以下称“管委会”)作为出让方与重庆某外加剂厂(以下称“外加剂厂”)签订《国有土地使用权转让协议书》(以下称“《转让协议书》”)。《转让协议书》约定：管委会同意将重庆某区新城地块编号为60号、面积约10亩的国有土地交给外加济厂作为商业、综合建设用地，出让年限为50年；该地块土地使用权出让金每亩19万元，合计190万元；土地出让金包括该土地内的农房拆迁、安置、补偿等各项费用及新城区内主干道和管网的费用。1999年8月，外加剂厂取得该区计划经济委员会《关于外加剂厂厂房迁址立项的批复》及重庆市规划局《关于外加剂厂厂房建设工程的选址意见通知书》，拟在该区新城区60号地块内建设外剂厂的一座厂房及办公室、实验室、产品展示厅等。

1999年9月18日，重庆市某国土资源和房屋管理局(以下称“地房局”)作为出让方与外剂厂签订《重庆市国有土地使用权出让合同》(以下称“《出让合同》”)。《出让合同》约定：出让方同意将位于重庆市某区新城开发区60号地块，面积约10亩的国有土地出让给受让方外加剂厂作为工业建设用地，出让年限为50年，该地块土地出让综合价金为29万元(即29万元/亩)。

由于实际交付的土地使用权面积为 5300m^2，故外加剂厂在 1999 年 9 月 27 日和 2002 年 7 月 23 日分两次共向管委会交纳土地出让金 151 万元。2001 年 9 月 21 日，外加剂厂取得《国有土地使用权证》国用 2001 字第 422 号载明：土地坐落在重庆市某区某镇三社 60-1 号地块，用途为综合，使用权类型为出让，使用权面积为 5300m^2。

因外加剂厂与他人债务问题，重庆市某区人民法院在执行程序中，拟对外加剂厂 60-1 号地块进行司法拍卖。在对委托评估公司对该地块估价时，法院与外加剂厂为该地块的用途发生争议：法院认为应以工业出让地估价，而外加剂厂认为应以商业、综合用地估价。随后，执行法院致函地房局要求确认该地块的用途。地房局回函确认该地块应为工业用途。2005 年 11 月 18 日执行法院以工业用地将该地块委托拍卖，该地块已由重庆某置业有限公司竞得。

2006 年 8 月，外加剂厂诉至重庆市第五中级人民法院，将管委会作为被告，地房局列为第三人，请求确认管委会与外加剂厂签订的《转让协议书》无效；判令管委会返还外加剂厂土地出让金 122 万元，支付资金占用损失和赔偿经济损失 40 万元，并承担案件诉讼费。

2. 外加剂厂的诉讼观点及理由

外加剂厂的诉讼观点是《转让协议书》无效，而《出让合同》有效，土地出让金应以《出让合同》约定的 29 万元为准，因此管委会应当返还其超付的土地出让金 122 万元(151 万元减去 29 万元)并支付资金占用损失和赔偿经济损失。

外加剂厂认为，根据《最高人民法院关于审理涉及国有土地使用权合同纠纷案件适用法律问题得解释》(以下称《审理土地合同司法解释》)第二条规定，管委会作为出让人与外加剂厂订立的《国有土地使用权转让合同书》无效且未实际履行。具体理由有如下方面。

1) 管委会不具有签订《转让协议》的主体资格

按照我国土地管理法律法规相关规定，国有土地的出让必须由市、县人民政府土地管理部门与土地使用者签订。本案中，管委会并非市、县人民政府土地管理部门，不具备签订国有土地使用权出让合同的主体资格，其作为出让方，与外加剂厂签订的《转让协议》效力待定。该《转让协议》只有经合格出让主体即地房局予以追认后才能发生法律效力。

2)《转让协议》至今未得到地房局追认

如前所述，管委会作为出让人与外加剂厂签订的《转让协议》系效力待定合同，按照司法解释第二条规定，该《转让协议》仍未得到地房局追认，属无效协议。

(1) 两次开庭过程中，地房局均明确表示管委会与外加剂厂签订《转让协议》，而不是与其签订，与其无关，且拒绝对该合同效力发表意见。由此可见，地房局作为国有土地使用权出让的合法主体，并未对《转让协议》进行追认。

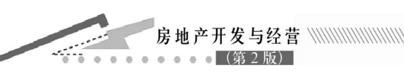
(2) 与管委会签订出让合同之后，在管委会的安排下，外加剂厂与地房局就同一地块的出让事宜签订了《重庆市国有土地使用权出让合同》，但在该份出让合同中“新城开发区 60 号地块”的用途、土地出让金价格等内容与《转让协议》严重不同，该协议不可能是对《转让协议》的追认。

(3) 针对同一土地，管委会和地房局分别与原告签订了两份不同的合同，约定了不同的土地性质、不同的土地出让金价格。显然，这两份合同中只能有一份是合法有效且实际履行的，也就是说，针对同一地块，管委会和地房局之中只能有一方以特定的土地性质办理出让手续。

在审判实践中，相关法院确定原告所购买的土地，是根据与地房局签订出让合同中约定的“工业用地”性质，确定该土地不是管委会所提供的“商业、综合”性质用地。实际上，该认定已经变相否认了《转让协议》的合法性、有效性。

据此，外加剂厂认为，无论从协议内容、协议履行情况，还是相关司法部门对于本案涉及土地性质的认定，原告与管委会签订的《转让协议》应当无效，而《出让合同》有效，土地出让金应以《出让合同》的约定为准。

思考：外加剂厂的诉讼观点及理由合理吗？



3. 土地使用权的出让年限

根据《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的规定，不同用途的国有土地，其土地使用权的最高出让年限如下：①居住用地70年；②工业用地50年；③教育、科技、文化卫生、体育用地50年；④商业、旅游、娱乐用地40年；⑤综合或其他用地50年。

出让期满，居住用地自动续期。其他用地若需继续使用，可向政府申请续期，并重新签订合同、支付出让金、登记。

知识链接 4-3

《中华人民共和国物权法》(简称《物权法》)第一百四十九条规定，“住宅建设用地使用权期届满的，自动续期。”

《城市房地产管理法》第二十二条规定，“土地使用权出让合同约定的使用年限届满，土地使用者需要继续使用土地的，应当至迟于届满前一年申请续期，除根据社会公共利益需要收回该土地的，应当予以批准。经批准准予续期的，应当重新签订土地使用权出让合同，依照规定支付土地使用权出让金。

土地使用权出让合同约定的使用年限届满，土地使用者未申请续期或者虽申请续期但依照前款规定未获批准的，土地使用权由国家无偿收回。”

4. 国有土地使用权出让的方式

根据相关规定，国有土地使用权出让，即土地一级市场，一般有4种交易方式：协议、招标、拍卖及挂牌。其中后三者是通过市场公开交易的方式来出让土地使用权。

房地产开发中工业、商业、旅游、娱乐和商品住宅项目等经营性用地以及同一宗地有两个以上意向用地者的，应当以招标、拍卖或者挂牌方式出让。

1) 协议出让方式

以协议方式出让土地使用权是指政府作为土地所有者，与选定的受让方磋商用地条件及价款，达成协议，并签订土地使用权出让合同，有偿出让土地使用权的行为。

协议出让土地使用权方式的特点是自由度大，不利于公平竞争。这种方式适用于公共福利事业和非盈利性的社会团体、机关单位用地和某些特殊用地土地使用权的出让。协议方式出让土地使用权时，应由市、县人民政府土地管理部门根据土地用途、建设规划要求、土地开发程度等情况，与受让申请人协商用地条件和土地使用权出让金，双方经过协商达成协议后，受让方便依据协议取得土地使用权。

2) 招标出让方式

招标出让国有建设用地使用权是指市、县人民政府国土资源行政主管部门(以下简称出让人)发布招标公告，邀请特定或者不特定的自然人、法人和其他组织参加国有建设用地使用权投标，根据投标结果确定国有建设用地使用权人的行为。

招标方式包括邀请招标和公开招标。招标出让土地使用权方式有利于公平竞争，适用于需要优化土地布局以及用于重大工程的较大地块土地的出让。

3) 拍卖出让方式

拍卖出让国有建设用地使用权是指出让人发布拍卖公告，由竞买人在指定时间、地点进行公开竞价，根据出价结果确定国有建设用地使用权人的行为。

拍卖出让土地使用权方式有利于公平竞争，主要适用于区位条件好、交通便利的闹市区以及土地利用上有较大灵活性的地块的出让。

4) 挂牌出让方式

挂牌出让国有建设用地使用权是指出让人发布挂牌公告，按公告规定的期限将拟出让宗地的交易条件在指定的土地交易场所挂牌公布，接受竞买人的报价申请并更新挂牌价格，根据挂牌期限截止时的出价结果或者现场竞价结果确定国有建设用地使用权人的行为。

挂牌出让综合体现了招标、拍卖和协议方式的优点，并同样是具有公开、公平、公正特点的国有土地使用权出让的重要方式，尤其适用于当前我国土地市场现状，具有招标、拍卖不具备的优势：一是挂牌时间长，且允许多次报价，有利于投资者理性决策和竞争；二是操作简便，便于开展；三是有利于土地有形市场的形成和运作。挂牌出让是招标拍卖方式出让国有土地使用权的重要补充。

特别提示

- 以招标、拍卖、挂牌出让国有建设用地使用权的相关要求，见国土资源部 2007 年 9 月 28 日发布、2007 年 11 月 1 日起施行的《招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定》。

知识链接 4-4

招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权程序

(1) 具有批准权的人民政府批准征收集体土地或收回国有土地使用权的文件。

(2) 国土资源局根据集体土地征收文件或收回国有土地使用权的文件拟定《出让方案》，报市人民政府审批。

(3)《出让方案》经市人民政府批准实施后，市国土资源局组织材料向社会公开发布公告，并在当地媒体和中国土地市场网发布。

(4) 买者在公告规定的时间内到指定的地点报名参加竞买。

(5) 竞买人经审查后符合竞买条件的，按规定数额缴纳竞买保证金，才有资格报名参加竞买。

(6) 规定的报名截止时间，同宗土地竞买人只有两家以下(含两家)的实行挂牌出让，3 家及 3 家以上的实行拍卖出让。

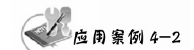
(7) 挂牌出让的，在公告规定的挂牌时间内按公告规定报价增幅报价，工作人员随时更新报价，到挂牌截止时，若还有两家继续报价的，转入现场竞价，最后按价高者得的原则确定受让人；符合拍卖条件的土地，市国土资源局按规定组织拍卖，拍卖主持人由具有拍卖主持资格的同志担任，当拍卖主持人宣布拍卖起始价后，竞买人按规定增价幅度报价，主持人不断报出最高价格，记录员同时记录，直到无人应价，拍卖主持人倒数 3 个数仍无人应价时，拍卖主持人落槌宣布成交或不成交。

(8) 挂牌或拍卖活动前，由市国土资源局主要领导或分管领导主持召开集体决策大会，若主要领导或分管领导都不在家，由主要领导指定会议主持人主持集体决策会议，会议议定的内容有拍卖起始价、最终成交价和挂牌最终成交价。

(9) 挂牌活动报价截止时，最高报价达到或超过集体议定的最终成交价时，主持人宣布土地挂牌成交，挂牌成交的受让人，当场与出让人签订《成交确认书》，约定签订《国有土地使用权出让合同》，缴清地价的时间和地点及相关法则。报价未达到集体议定的最终出让底价时，主持人当场宣布土地挂牌出让不成交；拍卖出让的当达到或超过集体议定最终的出让底价时，拍卖主持人当场宣布拍卖成交；当拍卖最后报价达不到最终出让底价时，拍卖主持人终止拍卖，并当场宣布土地不成交。拍卖成交的受让人当场与出让人签订《成交确认书》，约定签订《国有土地使用权出让合同》，缴清地价的时间和地点及相关法则。

(10) 受让人已交的竞买保证金，可以抵作地价款，未竞得者的竞买保证金在 5 个工作日内退回(不计利息)。

(11) 规定时间内缴清全部地价款后，竞得者与出让人签订《出让合同》，办理土地登记。



开发商甲想高价竞买一宗国有土地搞房地产开发，谁知道另一家自称有背景的开发商乙宣称跟某领导有关系，威胁任何人都不要跟其竞争，并私下许诺会在另一宗土地转让交易中帮助甲一把，使得愿意出高价竞买的开发商甲退出了竞买圈子。

国有土地交易是否必须要经过竞买程序？以上出让国有土地的行为有效吗？

4.1.4 土地使用权划拨

1. 划拨土地使用权的概念

土地使用权划拨是指经县级以上人民政府批准，在土地使用者缴纳补偿、安置等费用后将该土地交付给其使用，或者将土地使用权无偿交付给土地使用者的行为。

划拨土地使用权具有以下特点。

(1) 通过划拨方式取得的土地使用权时，除了法律、法规另有规定外，没有使用期限的限制。

(2) 通过划拨方式取得土地使用权时，虽然土地使用者要缴纳补偿、安置等费用，但不必向国家支付地租性质的费用。

(3) 通过划拨方式取得土地使用权时，必须经县级以上人民政府核准，并按法定的程序办理手续后才能取得划拨土地使用权。

(4) 通过划拨方式取得的土地用途，未经批准，不得改变。

(5) 土地使用权人在行使权利时，若遇社会公共利益需要，有义务服从人民政府收回土地使用权的决定。

(6) 依照行政划拨方式取得的土地使用权，一般不得进行转让，但经市、县人民政府土地管理部门和房产管理部门的批准，并符合下列条件时，可依法进行转让：① 土地使用者为公司、企业及其他经济组织和个人；② 领取了国有土地使用证；③ 具有地上建筑物、其他附着物合法的产权证明；④ 依照《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》中的规定签订土地使用权出让合同，并向当地市、县人民政府补交土地使用权出让金，或者以转让、出租、抵押所获收益抵交土地使用权出让金。

2. 划拨土地使用权的范围

《土地管理法》第五十四条对划拨土地使用权适用的范围作了明确的规定。

(1) 国家机关用地和军事用地。

(2) 城市基础设施用地和公益事业用地。

(3) 国家重点扶持的能源、交通、水利等基础设施用地。

(4) 法律、行政法规规定的其他用地。

通过划拨方式取得土地使用权，是国家为了支持和照顾某些公益性事业和特殊行业的发展，而对其建设项目用地采用的特殊的供地方式。

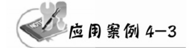
特别提示

- 1998 年 7 月 3 日，国务院发布的《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》(国发[1998]23 号)规定，“经济适用住房建设应符合土地利用总体规划和城市总体规划，坚持合理利用土地、节约用地的原则。经济适用住房建设用地应在建设用地年度计划中统筹安排，并采取行政划拨方式供应。”

3．土地使用权划拨的业务流程

通过划拨方式取得的土地使用权，必须按法定的程序办理手续后才能取得划拨土地使用权，其一般程序有 8 个环节，如图 4.1 所示。

图 4.1 土地使用权划拨办事流程



1992 年 6 月，上海某投资公司与上海某房产实业公司签订《房地产联合开发合同》。合同约定：投资公司负责投入建造××大厦的全部资金；实业公司负责提供一块位于浦东某路段的国有划拨土地，并办理项目的立项审批等手续。1992 年 8 月，投资公司又与上海某地产公司签订《联合开发“××大厦”合同》，约定投资公司负责投入项目资金的 1/3，地产公司负责投入项目资金的 2/3。合同签订后，投资公司、地产公司、实业公司三方组建××大厦筹建处负责工程的具体施工。投资公司、地产公司将投资款支付给了××大厦筹建处。1998 年 11 月××大厦取得了《上海市新建住宅交付使用许可证》，建设单位为该实业公司。1999 年实业公司取得××大厦的房地产权证，土地的性质仍为国有划拨土地。投资公司、地产公司均未办理相关手续。

地产公司于 1999 年 12 月以投资公司为被告向法院提起诉讼，请求：①双方签订的《联合开发“××大厦”合同》无效；②投资公司返还地产公司部分投资款 4397829 元。

地产公司的诉讼理由充分吗？

4.1.5 土地使用权转让

1．土地使用权转让的概念

土地使用权转让，是指通过出让方式获得国家土地使用权的土地使用者，通过买卖、赠与或者其他合法方式将土地使用权再转移的行为。

特别提示

- 广义的土地使用权转让是指土地使用权发生转移的所有行为，包括土地使用权的出让。这里所说的土地使用权转让是狭义的。

土地使用权转让具有以下特征。

(1) 土地使用权的转让必须以出让合同规定的期限和条件投资、开发、利用土地为前提。

(2) 土地使用权转移时，土地使用权出让合同和登记文件所载明的权利、义务随之转移。

(3) 土地使用者通过转让方式取得的土地使用权，其使用年限为土地使用权出让合同规定的使用年限减去原土地使用者已使用年限后的剩余年限。

(4) 土地使用权转让时，其地上建筑物和其他附着物的所有权随之转让。

2. 土地使用权转让的条件

土地使用权转让是土地使用权在不同使用者之间的流动，是土地市场最活跃的二级市场。为规范市场行为，土地使用权转让应具备以下条件。

(1) 转让土地使用权的公民、法人，必须是土地合法的使用权享有人，必须持有土地使用权的法律文书，即《国有土地使用权证》，其权利在国家土地管理部门应有具体的登记。

(2) 接受转让的公民、法人，必须是我国法律允许的能够享有国有土地使用权的单位或个人，即受让者应符合受让的条件。

(3) 使用权人必须对土地进行一定开发之后才能转让其权利，即我国法律禁止进行“炒地皮”式的转让。根据《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的规定，“未按土地使用权出让合同规定的期限和条件投资开发、利用土地的，土地使用权不得转让。”一般情况下，投入开发建设的基金应达投资总额的35%，土地使用权才能转让，这里的土地开发建设基金不包括土地使用权出让金。

3. 土地使用权转让的形式

根据《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的规定，“当国有土地使用权转让时，转让双方必须签订转让合同，即以合同的形式进行土地使用权的转让。”目前，国有土地使用权转让主要有出售、交换和赠与3种形式。

1) 土地使用权出售

土地使用权出售，是指土地使用者将余期土地使用权转移给其他公民、法人，并获得土地使用权转让金的行为。

土地使用权出售后，出让合同中的一切权利义务全部转给新的土地使用者。但是，这种出售行为与一般意义上的买卖不同，一般买卖行为涉及所有权的转移，而土地使用权的出售只转移使用权，所有权仍属于国家。

2) 土地使用权交换

土地使用权交换，是指当事人双方约定互相转移余期土地使用权，或一方转移土地使用权，另一方转移金钱以外的标的物的一种以物易物的交易方式。

它是以双方当事人都需要支配对方的物为前提的。土地使用权交换后，双方同土地管理部门因“出让”而产生的权利义务关系也同时转移。

3) 土地使用权赠与

土地使用权赠与是指赠与人自愿无偿地将余期土地使用权转移给受赠人的行为。

土地使用权作为一种财产，其权利人可以将其赠与给任何公民、法人，其法律关系与一般赠与关系一致。土地使用权赠与后，赠与人与土地管理部门之间因“出让”而产生的权利由受赠人享受。

在实际经济生活中，土地使用权还存在其他转让方式，如房地产开发项目转让，土地入股联建联营、企业兼并等经营性土地使用权转移方式，以及土地使用权继承、用地单位合并或分立等非经营性土地使用权转移方式。

4.2 集体土地与国有土地上房屋的征收

无论是新区开发还是旧区改造，房地产开发中的土地的征收与国有土地上房屋的征收是较艰巨的工作。

4.2.1 集体土地征收

1. 土地征收的内涵

土地征收是国家为了社会公共利益的需要，将集体所有土地转变为国有土地的强制手段。《中华人民共和国宪法》第十条第三款，“国家为了公共利益的需要，可以依照法律规定对土地实行征收或者征用并给予补偿。”《物权法》第四十二条第一款，“为了公共利益的需要，依照法律规定的权限和程序可以征收集体所有的土地和单位、个人的房屋及其他不动产。”

特别提示

- 征购、征用、征收、没收之间的区别与联系。2004 年 8 月，全国人大常务委员会第十一次会议通过了关于修改《土地管理法》的决定，区分了土地的征收和征用。土地征收后土地的所有权发生转移。征收和征用既有共同之处，又有不同之处。共同之处在于都是为了公共利益需要，都要经过法定程序，都要依法给予补偿，都具有一定的强制性。不同之处在于征收主要是所有权的改变，是国家从被征用人手中直接取得所有权或其他权利的行为，其结果是权利发生转移；征用是使用权的改变，是在特殊或者紧急状态下的强制使用，一旦特殊或者紧急状态结束，被征用的财产应当如数返还给原权利人。征收土地具有 3 个明显的特点：一是具有一定的强制性；二是要给予经济补偿；三是被征收后的土地所有权发生转移，即集体所有的土地变为国家所有的土地。

2. 土地征收的原则与批准权限

1) 土地征收的原则

(1) 珍惜耕地，合理利用和保护土地的原则。中国耕地具有人均占有耕地少，耕地总体质量差，生产水平低，退化严重、后备资源不足等 4 个明显的特点。因此，在征收土地时，必须坚持“十分珍惜、合理利用土地和切实保护耕地”的基本国策。

(2) 保证国家建设用地的原则。尽管耕地对人们来说，非常可贵，要十分珍惜、合理利用土地和切实保护耕地，但随着建立社会主义市场经济，特别是城市建设发展的需要，必然还要占用一部分耕地，这是无法避免的。因此在征收土地时，应反对两种做法：一是以节约土地为理由，拒绝国家征收；二是大幅度提高征地费用，以限制非农业部门占用土地。因此，既要贯彻节约用地的原则，又要保证国家建设项目所必需的土地，必须坚持“一要吃饭、二要建设”的方针。

(3) 妥善安置被征地单位和农民的原则。《物权法》第四十二条第二款规定：“征收集体所有的土地，应当依法足额支付土地补偿费、安置补助费、地上附着物和青苗的补偿费等费用，安排被征地农民的社会保障费用，保障被征地农民的生活，维护被征地农民的合法权益。”征收土地会给被征地单位和农民个人的生产、生活带来困难和不便，用地单位应

根据国家和当地政府的规定，妥善安排被征地范围内的单位和农民的生产、生活，补偿、补助，不能因为征收土地而降低被征地单位农民个人的生活水平。

特别提示

● 切实理解《物权法》中所提到的足额支付：不能因为征收土地而降低被征地单位农民个人的生活水平的含义。

(4) 有偿使用土地的原则。土地征收后，除一些公共设施和基础设施外，国有土地供应原则上都应实行有偿使用。实行土地有偿使用，不但可以增加国家收入，防止国有资产的流失，还可以促进土地资源的合理使用。《物权法》第一百三十七条规定，“严格限制以划拨方式设立建设用地使用权。采取划拨方式的，应当遵守法律、行政法规关于土地用途的规定。”

(5) 依法征地的原则。《土地管理法》第七十八条规定，“无权批准征收、使用土地的单位或者个人非法批准占用土地的，超越批准权限非法批准占用土地的，不按照土地利用总体规划确定的用途批准用地的，或者违反法律规定的程序批准占用、征收土地的，其批准文件无效，对非法批准征收、使用土地的直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。非法批准、使用的土地应当收回，有关当事人拒不归还的，以非法占用土地论处。”

2) 土地征收批准权限

《土地管理法》第四十五条规定，“征收下列土地的，由国务院批准：①基本农田；②基本农田以外的耕地超过35公顷的；③其他土地超过70公顷的。”

征收前款规定以外的土地的，由省、自治区、直辖市人民政府批准，并报国务院备案。

征收农用地的，应当依照《土地管理法》第四十四条的规定先行办理农用地转用审批。其中，经国务院批准农用地转用的，同时办理征地审批手续，不再另行办理征地审批；经省、自治区、直辖市人民政府在征地批准权限内批准农用地转用的，同时办理征地审批手续，不再另行办理征地审批，超过征地批准权限的，应当依照本条第一款的规定另行办理征地审批。

一个建设项目需要征收的土地，应当根据总体设计一次申请批准，不得化整为零。分期建设的项目，应当分期征地，不得先征待用。铁路、公路和输油、输水等管线建设需要征收的土地，可以分段申请批准，办理征地手续。

特别提示

● 土地征收实行两级审批制度，即国务院和省级人民政府，其他各级人民政府均无审批权，征收基本农田一律由国务院批准。

3. 土地征收的工作程序

根据《土地管理法实施条例》和《建设用地审查报批管理办法》，土地征收一般按照下列工作程序办理。

1) 申请用地

建设单位持经批准的设计任务书或初步设计，年度基本建设计划以及地方政府规定需提交的相应材料、证明和图件，向土地所在地的县级以上地方人民政府土地管理部门申请建设用地，同时填写《建设用地申请表》。

2) 受理申请并审查有关文件

县级以上人民政府土地行政管理部门负责建设用地的申请、审查、报批工作，对应受理的建设项目，在30日内拟定农用地转用方案、补充耕地方案、征地方案和供地方案，编制建设项目用地呈报说明书，经同级人民政府审核同意后报上一级土地管理部门审查。

3) 审批用地

有批准权的人民政府土地行政管理部门，收到上报土地审批文件，按规定征求有关部门的意见后，实行土地管理部门内部会审制度审批土地。

4) 征地实施

经批准的建设用地，由被征收土地所在地的市、县人民政府组织实施。

5) 签发用地证书

(1) 有偿使用土地的，应签订土地使用合同。

(2) 以划拨方式使用土地的向用地单位签发《国有土地划拨决定书》和《建设用地批准书》。

(3) 用地单位持土地使用合同或相关材料办理土地登记手续。

6) 征地批准后的实施管理和建立征收土地档案

建设用地批准后直至颁发土地使用权证书之前，应进行跟踪和管理，建立征收土地档案。

知识链接 4-5

征地听证与公告制度

在征地依法报批前，当地土地行政主管部门应告知征地情况、确认征地调查结果、组织征地听证。当地土地行政主管部门应将拟征地的用途、位置、补偿标准、安置途径等，以书面形式告知被征地农村集体经济组织和农户。对拟征土地的权属、地类、面积以及地上附着物权属、种类、数量等现状进行调查，调查结果应与被征地农村集体经济组织、农户和地上附着物产权人共同确认。被征地农村集体经济组织、农户对拟征土地的补偿标准、安置途径有申请听证的权利。当事人申请听证的，应按照《国土资源听证规定》规定的程序和有关要求组织听证。

被征收土地所在的市、县人民政府，在收到征收土地方案后，10日内应以书面或其他形式进行公告。

(1) 征收土地公告应包括下列内容：①征收批准机关、文号、时间和用途；②被征收土地的所有权人、位置、地类和面积；③征地补偿标准和农业人口安置途径；④办理征地补偿的期限、地点。

(2) 征地补偿安置方案公告应包括下列内容：①被征收土地的位置、地类、面积、地上附着物和青苗的种类、数量，需要安置农业人口的数量；②土地补偿费的标准、数量、支付对象和方式；③安置补助费的标准、数量、支付对象和方式；④地上附着物和青苗的补偿标准和支付方式；⑤农业人口具体安置途径；⑥其他有关征地补偿安置的措施。

(3) 未进行征地、补偿、安置公告的，被征地单位和个人，有权拒绝办理征地相关手续。

4. 征收集体土地补偿的范围和标准

根据《土地管理法》第四十七条规定，“征收土地的，按照被征收土地的原用途给予补偿。”

集体土地征收费用是指国家征收农民集体所有的土地所发生的必要支出。根据《物权法》、《土地管理法》、《关于完善征地补偿安置制度的指导意见》(2004年11月3日国土资源部发[2004]238号)等的规定，集体土地征收主要费用构成如图4.2所示。

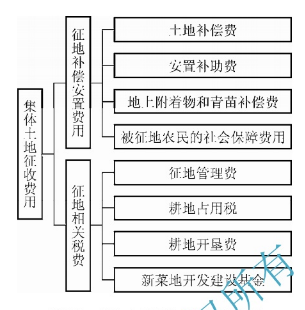


图 4.2　集体土地征收主要费用构成

1) 征地补偿安置费用(又称为征地补偿费用)

(1) 土地补偿费。征收耕地的土地补偿费，为该耕地被征收前3年平均年产值的6～10倍。征收其他土地的土地补偿费标准，由省、自治区、直辖市参照征收耕地的土地补偿费的标准规定。土地补偿费的计算公式为

土地补偿费=被征土地前3年平均年产值×补偿倍数

(2) 安置补助费。征收耕地的安置补助费，按照需要安置的农业人口数计算。需要安置的农业人口数，按照被征收的耕地数量除以征地前被征收单位平均每人占有耕地的数量计算。每一个需要安置的农业人口的安置补助费标准，为该耕地被征收前3年平均年产值的4～6倍。但是，每公顷被征收耕地的安置补助费，最高不得超过被征收前3年平均年产值的15倍。征收其他土地的安置补助费标准，由省、自治区、直辖市参照征收耕地的安置补助费的标准规定。安置补助费的计算公式为

补偿倍数≤15时

总安置补助费＝被征土地前3年平均年产值×补偿倍数×被征土地需安置人数

补偿倍数＞15时

总安置补助费＝被征土地前3年平均年产值×15

依照规定支付土地补偿费和安置补助费，尚不能使需要安置的农民保持原有生活水平的，经省、自治区、直辖市人民政府批准，可以增加安置补助费。但是，土地补偿费和安置补助费的总和不得超过土地被征收前3年平均年产值的30倍。若土地补偿费和安置补助费合计按30倍计算，尚不足以使被征地农民保持原有生活水平的，由当地人民政府统筹安排，从国有土地有偿使用收益中划出一定比例给予补贴。经依法批准占用基本农田的，征地补偿按当地人民政府公布的最高补偿标准执行。

(3) 地上附着物和青苗补偿费。地上附着物补偿费是对被征收土地上诸如房屋及其他建筑物(含构筑物)、树木、鱼塘、农田水利设施、蔬菜大棚等给予的补偿费。青苗补偿费是对被征收土地上尚未成熟，不能收获的诸如水稻、小麦、蔬菜、水果等给予的补偿费。可以移植的苗木、花草以及多年生经济林木等，一般是支付移植费；不能移植的，给予合理补偿或作价收购。地上附着物和青苗的补偿标准，由省、自治区、直辖市规定。

(4) 被征地农民的社会保障费用。

特 别 提 示

- 《物权法》第四十二条第二款强调征收集体所有的土地，应当依法足额支付土地补偿费、安置补助费、地上附着物和青苗的补偿费等费用，安排被征地农民的社会保障费用，保障被征地农民的生活，维护被征地农民的合法权益。《国务院关于深化改革严格土地管理的决定》进一步完善征地补偿的办法，规定依照现行法律规定支付土地补偿费和安置补助费，尚不能使被征地农民保持原有生活水平的，不足以支付因征地而导致无地农民社会保障费用的，省、自治区、直辖市人民政府应当批准增加安置补助费。土地补偿费和安置补助费的总和达到法定上限，尚不足以使被征地农民保持原有生活水平的，当地人民政府可以用国有土地有偿使用收入予以补贴。省、自治区、直辖市人民政府要制订并公布各市县征地的统一年产值标准或区片综合地价，征地补偿做到同地同价，国家重点建设项目必须将征地费用足额列入概算。对有稳定收益的项目，农民可以用经依法批准的建设用地使用权入股。在征地被告知后，凡被征地农村集体经济组织和农户在拟征土地上抢栽、抢种、抢建的地上附着物和青苗，征地时一律不予补偿。征用临时用地，应当与农村集体经济组织签订临时用地协议，并按该土地前 3 年平均年产值逐年给予补偿，但临时用地逐年累计的补偿费最高不得超过按征收该土地标准计算的土地补偿费和安置补助费的总和。

2) 征地相关税费

(1) 征地管理费。该项费用是指县级以上人民政府土地管理部门受用地单位委托，采用包干方式统一负责、组织、办理各类建设项目征收土地的有关事宜，由用地单位按照征地费总额(征地补偿安置费用)的一定比例支付的管理费用。

(2) 耕地占用税(占用耕地的)。根据《中华人民共和国耕地占用税暂行条例》(2007 年 12 月 1 日国发 511 号)的规定，占用耕地建房或者从事其他非农业建设的单位和个人，都是耕地占用税的纳税义务人，应当按照规定缴纳耕地占用税。耕地占用税以纳税义务人实际占用的耕地面积计税，按照规定税额一次性征收。各地耕地占用税的适用税额标准，由各省、自治区、直辖市人民政府在《中华人民共和国耕地占用税暂行条例》规定的税额标准幅度以内，根据本地区的实际情况具体核定。

(3) 耕地开垦费(占用耕地的)。国家实行占用耕地补偿制度。非农业建设经批准占用耕地的，按照“占多少，垦多少”的原则，由占用耕地的单位负责开垦与所占用耕地的数量和质量相当的耕地；没有条件开垦或者开垦的耕地不符合要求的，应当按照省、自治区、直辖市的规定缴纳耕地开垦费，专款用于开垦新的耕地。

(4) 新菜地开发建设基金(征收城市郊区菜地的)。征收城市郊区的菜地，用地单位应当按照国家有关规定缴纳新菜地开发建设基金。新菜地开发建设基金的缴纳标准，由省、自治区、直辖市规定。

此外，还有政府规定的其他有关费用。部分省、自治区、直辖市还规定收取防洪费和南水北调费等。具体费用、税收项目和收取标准，应根据国家和当地政府的有关规定执行。

应用案例4-4

2003年6月26日，××省人民政府以(2003)352号批复形式，批准该省××县人民政府征用农民承包的下板城村迎宾路西侧共50.405亩菜地，××县国土资源局与下板城村委会签订的《征用土地协议》规定：被征土地前3年平均产值为5000元/亩。××县人民政府于2003年7月1日所作的(2003)第6号征用土地方案公告，告知土地补偿费和安置补助费为该乡镇前3年平均产值的30倍。因此，村民应得土地补偿费为每亩15万元，但实际付给补偿费每亩10万元，少补偿土地补偿费和安置补助费每亩5万元。

村民于2005年11月3日向××市政府提出协调申请，要求××人民政府补发50000元/亩补偿费，2006年1月15日××市政府协调未果，理由是××县政府拟定的“四案一书”属于××省人民政府批准的。

什么是“四案一书”？公告后的补偿标准能改变吗？

知识链接 4-6

一书四方案(四案一书)

“一书”指建设用地呈报说明书。含项目用地安排情况、拟使用土地情况等，并应具备下列资料：①经批准的市、县土地利用总体规划图和分幅土地利用现状图，占用基本农用地的，还应提供乡级土地利用总体规划图；②由建设单位提交的、有资格的单位出具的勘测定界图勘测定界技术报告书；③地籍资料或者其他土地权属证明材料；④以有偿方式供地的，还应当提供草签的土地有偿使用合同及说明和有关文件；⑤为实施城市规划和村庄、集镇规划占用土地的，还应当提供城市规划图和村庄、集镇规划图。

“四方案”包括：①农地转用方案，含占用农用地的种类、位置、面积、质量等；②补充耕地方案，含补充耕地或者补划基本农用地的位置、面积、质量、补充的期限，资金落实情况等，并附有相应图件；③征用土地方案，含征用土地的范围、种类、面积、权属、土地补偿费和安置补助费标准、需要安置人员的安置途径等；④供地方案，含供地方式、面积、用途、土地有偿使用费标准、数额等。

4.2.2 国有土地上房屋的征收

2011年1月21日中华人民共和国《国有土地上房屋征收与补偿条例》开始施行，同时2001年6月13日国务院公布的《城市房屋拆迁管理条例》废止，此条例主要阐述了如下内容。

1. 国有土地上房屋征收

1) 基本概念

国有土地上房屋征收的概念：为了公共利益的需要，房屋征收部门对国有土地上单位、个人的房屋进行征收，并给予被征收房屋所有权人公平补偿的行为。

2) 国有土地上房屋征收的情形

《国有土地上房屋征收与补偿条例》与《城市房屋拆迁管理条例》不同点之一就是强调了国有土地上房屋的征收是为了公共利益的需要，对符合公共利益的情况采用了列举的形式进行了说明。

(1) 国防和外交的需要。

(2) 由政府组织实施的能源、交通、水利等基础设施建设的需要。

(3) 由政府组织实施的科技、教育、文化、卫生、体育、环境和资源保护、防灾减灾、文物保护、社会福利、市政公用等公共事业的需要。

(4) 由政府组织实施的保障性安居工程建设的需要。

(5) 由政府依照城乡规划法有关规定组织实施的对危房集中、基础设施落后等地段进行旧城区改建的需要。

(6) 法律、行政法规规定的其他公共利益的需要。

3) 国有土地上房屋征收的程序

《国有土地上房屋征收与补偿条例》上已明确，国有土地上房屋征收程序大体包括 3 个环节：市、县人民政府作出征收决定、征收补偿部门对被征收人进行补偿、搬迁。因国务院制定的此条例是针对全国范围的，各地地方政府都是依据此条例和本地的实际情况制定出符合本地实际情况的征收程序，所以各地的具体征收程序会有所差别，但基本程序都要经过以下步骤。

(1) 确定征收项目。在这一环节中需要经过 3 步：①实施项目征收单位向市、县级房屋征收部门提出申请；②房屋征收部门根据条例组织相关的单位及专家对项目进行审查；③确定相关征收项目。

在确定征收项目环节，根本的目的是保证征收房屋的各项建设活动，不但要符合公共利益的需要，还应符合国民经济和社会发展规划，符合土地利用总体规划，符合城乡规划和专项规划；保障性安居工程建设，旧城区改建，应纳入市县国民经济和社会发展年度计划。

(2) 拟定征收补偿方案。在这一环节中需要经过如下步骤。

① 暂停办理相关手续。市、县人民政府批复确定征收项目后，房屋征收部门应调查确定征收范围内房屋门牌号，并向土地、规划、公安、市政、工商、土地房屋权属登记机构发出暂停办理相关手续通知书，同时在拟征收范围公告。暂停办理相关手续通知应当载明暂停期限，暂停期限最长不得超过 1 年。

暂停办理相关手续通知下达后，不得在房屋拟征收范围内实施买卖、交换、析产、分割、赠与、抵押、典当、分户、出租、改变用途、调配等手续，禁止新建、扩建、改建房屋和改变房屋用途等不当增加补偿费用的行为；暂停核发营业执照；监督售货亭、摊位等临时服务网点在征收公告确定的搬迁期限内自行拆除或迁出。

② 调查登记。暂停办理相关手续通知发出后，房屋征收部门应当对房屋征收范围内房屋的权属、区位、用途、建筑面积、年代、结构等情况组织调查登记。

市和县人民政府应当组织规划、土地、房屋、建设等行政主管部门对征收范围内未经登记的建筑进行认定和处理。

③ 登记结果公示。组织调查登记结束后，房屋征收部门应在征收范围内对调查登记结果予以公布。

④ 确定评估机构。房屋征收部门应对申请参与征收评估的房地产价格评估机构予以审查并公示，组织被征收人通过协商、投票选择或随机选定等方式确定征收评估机构。

⑤ 拟定征收补偿方案。房屋征收部门根据调查登记情况、预评估价格以及相关规定拟定征收补偿方案。

征收补偿方案应当包括征收范围、签约时间及期限、征收实施单位和评估机构、征收补偿方式、评估机构提供的预评估单价和产权调换房源情况、征收个人住房保障、补助及奖励办法等内容。

(3) 征收决定。

① 补偿方案报市、县人民政府。房屋征收部门应将拟定的征收补偿方案报市、县政府。

② 方案论证。市和县政府应组织维稳、发展改革、监察、财政、国土资源、建设、规划、法制、辖区街道等有关部门对征收补偿方案进行论证，并形成书面意见。

③ 方案征求意见及修改情况公布。

市、县政府应将经相关部门论证的征收补偿方案在征收范围内予以公布，征求拟被征收人意见。征求意见期限不得少于30日，拟被征收人应在规定期限内提出书面意见。

旧城区改建项目，征收范围内过半数被征收人认为征收补偿方案不符合征收规定的，政府应当组织由拟被征收人和公众代表参加的听证会，根据听证会情况修改方案。

方案征求意见期满后，政府应当将征求意见情况和根据公众意见修改的情况及时公布。

④ 社会稳定风险评估。市、县政府作出房屋征收决定前，应当进行社会稳定风险评估。

⑤ 征收决定并公告。政府应根据相关规划和计划、房屋调查登记、征收补偿方案征求意见、社会稳定风险评估、资金房源足额到位等情况，作出征收决定。

被征收人户数或者建筑面积在一定数目以上还应进行社会稳定风险评估。

(4) 征收补偿。

① 分户初步评估结果公示。征收决定公告后，评估机构应当向房屋征收部门提供分户的初步评估结果。房屋征收部门应当将分户的初步结果向被征收人公示，公示期间应当安排负责房屋征收评估项目的注册房地产估价师进行现场说明并解释。

评估机构在分户初步评估结果公示期满并修正后，应当向房屋征收部门提供委托评估范围内被征收房屋的整体评估报告和分户评估报告。

房屋征收部门应当及时将分户评估报告送达被征收人。

被征收人或者房屋征收部门对评估结果有异议的，应当自收到评估报告之日起的一定时间内，向评估机构申请复核评估。对复核结果有异议的，自收到复核结果之日起一定时间内，被征收人或者房屋征收部门可以向评估专家委员会申请对复核结果进行鉴定。被征收人对补偿仍有异议的，可以依法申请行政复议，也可以依法提起行政诉讼。

② 签订补偿协议并建立档案。补偿协议由房屋征收部门与被征收人签订。

签订房屋征收补偿协议后，被征收人应当将被征收房屋的房地产权证(国有土地使用权证、房屋所有权证)等权属证明一并交回，市、县房屋征收部门依法建立房屋征收补偿档案。

③ 分户补偿公示。房屋征收部门应当将分户补偿情况在房屋征收范围内向被征收人公布。

④ 注销权证。房屋征收部门在房屋征收补偿完毕后，应及时向市、县土地房屋权属登记机构申请被征收房屋的土地房屋权属证书注销登记工作。

⑤ 审计。房屋征收部门对实施的征收项目应主动接受审计机关的监督和审计，并按照审计部门的要求公布审计结果。

(5) 特别程序。

① 作出补偿决定。房屋征收部门与被征收人在征收补偿方案确定的签约期限内达不成

补偿协议，或者被征收房屋所有权人不明确的，由房屋征收部门报请作出房屋征收决定的政府按照征收补偿方案作出补偿决定，并在房屋征收范围内予以公告。

② 复议或诉讼。被征收人对补偿决定不服的，可以依法申请行政复议，也可以依法提起行政诉讼。

③ 申请强制执行。被征收人在法定期限内不申请行政复议或者不提起行政诉讼，在补偿决定规定的期限内又不搬迁的，由作出房屋征收决定的政府依法申请人民法院强制执行。

2. 国有土地上房屋征收的补偿

《国有土地上房屋征收与补偿条例》中关于补偿的有关规定内容为第十七条到二十九条共十三条，在这些条款中主要对以下内容进行了规定。

(1) 对被征收人给予的补偿内容进行了进一步的明确，国有土地上房屋征收补偿应包括：被征收房屋价值的补偿；因征收房屋造成的搬迁、临时安置的补偿；因征收房屋造成的停产停业损失的补偿。

(2) 被征收房屋价值的补偿的确定。对被征收房屋价值的补偿，不得低于房屋征收决定公告之日被征收房屋类似房地产的市场价格。被征收房屋的价值，由具有相应资质的房地产价格评估机构按照房屋征收评估办法评估确定。

对评估确定的被征收房屋价值有异议的，可以向房地产价格评估机构申请复核评估。对复核结果有异议的，可以向房地产价格评估专家委员会申请鉴定。

(3) 实施房屋征收应当先补偿、后搬迁。作出房屋征收决定的市、县级人民政府对被征收人给予补偿后，被征收人应当在补偿协议约定或者补偿决定确定的搬迁期限内完成搬迁。

任何单位和个人不得采取暴力、威胁或者违反规定中断供水、供热、供气、供电和道路通行等非法方式迫使被征收人搬迁。禁止建设单位参与搬迁活动。

(4) 征收个人住宅，被征收人符合住房保障条件的，作出房屋征收决定的市、县级人民政府应当优先给予住房保障。具体办法由省、自治区、直辖市制定。

(5) 被征收人可以选择货币补偿，也可以选择房屋产权调换。被征收人选择房屋产权调换的，市、县级人民政府应当提供用于产权调换的房屋，并与被征收人计算、结清被征收房屋价值与用于产权调换房屋价值的差价。

因旧城区改建征收个人住宅，被征收人选择在改建地段进行房屋产权调换的，作出房屋征收决定的市、县级人民政府应当提供改建地段或者就近地段的房屋。

因征收房屋造成搬迁的，房屋征收部门应当向被征收人支付搬迁费；选择房屋产权调换的，交付产权调换房屋前，房屋征收部门应当向被征收人支付临时安置费或者提供周转用房。

(6) 对因征收房屋造成停产停业损失的补偿，根据房屋被征收前的效益、停产停业期限等因素确定。

(7) 房屋征收部门与被征收人依照本条例的规定，就补偿方式、补偿金额和支付期限、用于产权调换房屋的地点和面积、搬迁费、临时安置费或者周转用房、停产停业损失、搬迁期限、过渡方式和过渡期限等事项，订立补偿协议。

补偿协议订立后，一方当事人不履行补偿协议约定的义务的，另一方当事人可以依法提起诉讼。

(8) 房屋征收部门与被征收人在征收补偿方案确定的签约期限内达不成补偿协议，或者被征收房屋所有权人不明确的，由房屋征收部门报请作出房屋征收决定的市、县级人民政府依照本条例的规定，按照征收补偿方案作出补偿决定，并在房屋征收范围内予以公告。

补偿决定应当公平。被征收人对补偿决定不服的，可以依法申请行政复议，也可以依法提起行政诉讼。

知识链接 4-7

《国有土地上房屋征收与补偿条例》与《城市房屋拆迁管理条例》的主要区别如下。

1. 适用范围不同

《拆迁条例》规定的适用范围：在城市规划区内国有土地上实施房屋拆迁，并需要对被拆迁人补偿、安置的。《拆迁条例》未区分公共利益拆迁和非因公共利益拆迁。

《征收条例》规定的适用范围：为了公共利益的需要，征收国有土地上单位、个人的房屋的。《征收条例》规定房屋征收必须是“保障国家安全、促进国民经济和社会发展等公共利益的需要”，并对公共利益范围采取了列举式的规定。

2. 主体不同

《拆迁条例》规定的主体：主要包括拆迁管理部门、拆迁人、拆迁单位以及被拆迁人。拆迁管理部门是指县级以上地方人民政府负责管理房屋拆迁工作的部门，拆迁人是指取得房屋拆迁许可证的单位，被拆迁人是指被拆迁房屋的所有人。其中拆迁人可以自行拆迁，也可以委托具有拆迁资格的单位(即拆迁单位)实施拆迁。

《征收条例》规定的主体：主要包括征收决定主体、征收部门、征收实施单位以及被征收人。征收决定主体指市、县级人民政府，即市、区(县)人民政府。征收部门指市、县级人民政府确定的组织实施房屋征收与补偿工作的部门，被征收人指被征收房屋所有权人。房屋征收部门可以委托房屋征收实施单位，承担房屋征收与补偿的具体工作。

3. 监督管理的主体不同

《拆迁条例》规定：县级以上人民政府负责管理管理房屋拆迁工作的部门对本行政区域内的城市房屋拆迁工作实施监督管理。

《征收条例》规定：上级人民政府应当加强对下级人民政府房屋征收与补偿工作的监督。

4. 项目启动的前提条件不同

《拆迁条例》规定的启动前提条件：取得建设项目批准文件、建设用地规划许可证等批准文件。

《征收条例》规定的启动前提条件：房屋征收应当符合国民经济和社会发展规划、土地利用总体规划、城乡规划和专项规划；保障性安居工程建设、旧城区改建，应当纳入市、县级国民经济和社会发展年度计划。

5. 审批程序不同

《拆迁条例》规定的审批程序：拆迁人具备建设项目批准文件等五大要件，即可向房屋拆迁管理部门申请房屋拆迁许可证。房屋拆迁管理部门对符合条件的，颁发房屋拆迁许可证，同时以房屋拆迁公告的形式予以公布。

《征收条例》规定的审批程序：房屋征收部门拟定征收补偿方案，报征收决定主体。征收决定主体组织有关部门对征收补偿方案进行论证并予以公布，征求公众意见；按照有关规定进行社会稳定风险评估；房屋征收决定涉及被征收人数量较多的，应当经政府常委会讨论决定。市、县级人民政府作出房屋征收决定并及时公告。

6. 有关补偿的规定不同

《拆迁条例》有关补偿的规定：对补偿标准的规定比较原则。对房地产价格评估的相关规定较少，有关补偿项目的条款分布较为零散，非住宅房屋的停产停业损失补偿也无法满足实际需要。

《征收条例》有关补偿的规定：对补偿标准的规定比较具体。明确了补偿项目，并规定对被征收人给予补助和奖励；有关房地产价格评估的条款较多，包括估价机构产生方式、估价规则以及估价结果异议处理等内容；对因征收房屋造成停产停业损失的补偿，根据房屋被征收前的效益、停产停业期限等因素确定，具体办法由省、自治区、直辖市制定；因旧城区改建征收个人住宅，被征收人选择在改建地段进行房屋产权调换的，房屋征收部门应当提供改建地段或者就近地段的房屋。

7. 纠纷解决机制不同

《拆迁条例》规定的纠纷解决机制：拆迁当事人达不成拆迁补偿安置协议的，经当事人申请，由房屋拆迁管理部门裁决。被拆迁人或者房屋承租人在裁决规定的搬迁期限内未搬迁的，由房屋所在地的市、县人民政府责成有关部门强制拆迁，或者由房屋拆迁管理部门依法申请人民法院强制拆迁。

《征收条例》规定的纠纷解决机制：房屋征收部门与被征收人在征收补偿方案确定的签约期限内达不成补偿协议的，由房屋征收部门报请房屋征收决定主体作出补偿决定，并在房屋征收范围内予以公告。被征收人在法定期限内不申请行政复议或者不提起行政诉讼，在补偿决定规定的期限内又不搬迁的，由征收决定主体依法申请人民法院强制执行。《征收条例》自颁布之日起即取消了行政强制执行程序。

此外，《征收条例》还增设了对“未经登记的建筑”的先行认定程序，规定了对“阻碍依法进行的房屋征收与补偿工作”行为的处罚条款等。

应用案例 4-5

2000 年北京市某房地产开发有限责任公司负责海淀区某绿化隔离带综合改造项目开发，并取得拆迁许可证，拆迁期限为 2000 年 9 月 19 日至 2001 年 9 月 19 日，后又延期至 2003 年 9 月 17 日，拆迁面积为 1.38 万平方米，涉及拆迁居民 463 人。

2003 年 9 月，该房地产开发有限责任公司拆迁部经理孟某伙同杨某、张某、秦某，在未经行政裁决情况下，擅自对尚未达成拆迁补偿协议的被拆迁居民王某实施强制拆迁。9 月 18 日，秦某组织人员在被拆迁房屋的东侧挖了一条 5 米长的沟，以便将被拆除的房屋推到沟里；19 日 23 时，杨某组织人员破门闯入王某家，将正在睡觉的王某夫妇连同其儿子一起强行抬到门外。随后，用推土机将王某家房屋全部推倒，王某家所有家居用品均被埋在其中。

该房地产开发有限责任公司将受到怎样的处罚？正常的拆迁途径又是怎样的？

本章小结

本章主要从土地使用权的取得与土地征收与国有土地上房屋的征收等角度，阐述了房地产开发经营过程中建设用地这一最基本的对象。

首先介绍了土地所有权和土地使用权的基本概念，然后对土地使用权出让、土地使用权划拨、土地使用权转让进行了较为详尽的介绍；对于集体土地征收，主要从土地征收的内涵、征收土地的原则与批准权限、征收土地的工作程序、征收集体土地补偿的范围和标准等方面进行了一般的说明；对于国有土地上房屋的征收，从国有土地上房屋的概念、工作程序、补偿方式 3 个方面进行了解释。

习　题

一、选择题

1．土地所有权包括土地的(　　)。

A．占有权　　B．使用权　　C．收益权　　D．处分权

2．房地产开发用地使用权主要取得方式是(　　)。

A．转让　　B．出让　　C．租赁　　D．划拨

3．以出让方式取得商业房地产开发用地使用权的主要途径有(　　)。

A．协议　　B．招标　　C．拍卖　　D．挂牌

4．征收(　　)土地，可由省、自治区、直辖市人民政府批准，并报国务院备案。

A．100m^2以下基本农田　　B．40 hm^2以下一般耕地(非基本农田)

C．60hm^2其他土地　　D．任何

5．在征地补偿款中可以直接向土地使用人发放的是(　　)等。

A．土地补偿费　　B．安置补助费

C．青苗补偿费　　D．耕地开垦费

6．国有土地上房屋征收的补偿方式主要有(　　)。

A．实物交换　　B．产权调换　　C．货币补偿　　D．综合补偿

二、简答题

1．什么是挂牌？挂牌出让建设用地使用权有什么特点？

2．土地征收与征用的区别主要体现在哪些方面？

3．征收集体土地补偿标准如何确立？征收有哪些环节？

4．国有土地上房屋征收的程序是什么？

第 5 章

房地产开发项目可行性研究

北京大学出版社版权所有
禁止转载

教学目标

垣僬˜ 嬳併妠市Ⅸ垄簦倬侉云匇倏夫哲培豊襇埒簦夫哲倪ⅶ併九壐啛剆宇邜Ⅸ唏俏去侉劀豂倬侉云夫哲甅豂蕞偃壕丹寘奏甅豂蕞姉劾e 偐Ω

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产开发项目可行性研究的内容与方法	可行性研究的方法	35%
了解房地产开发项目投资估算及项目方案的财务评价指标	房地产开发项目的财务评价	45%
掌握可行性研究报告的撰写方法	可行性研究报告的基本构成与写作要点	20%

引 例

A 公司在某市得到一块面积达到 126 亩的土地，其中 120 亩是住宅用地，6 亩是配套建设用地。容积率为 2.0，总建筑面积为 16 万平方米，小高层和多层相结合，沿街底层为商业配套用房(约占 5%)。现 A 公司想了解该项目是否可行，也就是想了解建成后能否盈利，能盈利多少。该项目的建设资金完全由 A 公司自筹，不足部分通过土地抵押和预售房款解决。

思考如何才能确定该项目能否使 A 公司盈利。

5.1 可行性研究概述

5.1.1 可行性研究的概念和目的

1. 可行性研究的概念

可行性研究是在投资决策前，对建设项目进行全面的技术经济分析、论证的科学方法。具体地讲，可行性研究就是在工程项目投资决策前，对与项目有关的社会、经济和技术等方面情况进行深入细致的研究；对各种可能拟定的建设方案或技术方案进行认真的技术经济分析、比较和论证；对项目的经济、社会、环境效益进行科学的预测和评价。在此基础上，综合研究建设项目的技术先进性和适用性、经济合理性以及建设的可能性和可行性，由此确定该项目是否应该投资和如何投资等结论性意见，为决策部门最终决策提供可靠、科学的依据，并作为开展下一步工作的基础。也就是说它是一项研究建设项目在技术上是否先进、实用、可靠，在经济上是否合理，在财务上是否盈利，项目有无成功把握的工作。

2. 可行性研究的目的

可行性研究的根本目的是实现项目决策的科学化、民主化、程序化，减少或避免投资决策的失误，提高建设项目的经济、社会和环境效益。

房地产综合开发是一项综合性经济活动，投资额大，建设周期长，涉及面广。要想使开发项目达到预期的经济效果，首先必须做好可行性研究工作，才能使房地产开发项目的许多重大经济技术原则和基础资料得到切实的解决和落实。可行性研究的结论，将有助于开发商摆脱决策过程的经验化和感觉化，从而走上科学、严谨的方向。

5.1.2 可行性研究的特点

1. 前期性

由于可行性研究是为了给房地产开发项目提供决策依据，所以它必须在房地产项目实施建设之前进行，以确定项目可行与否。

2. 综合性

可行性研究的内容和涉及的范围广泛，不仅包括生产工艺、技术方案、设备等技术方面的内容，还包括社会、人文、地理、管理、组织、经济等各方面的内容。因此进行房地产开发项目的可行性研究往往要成立可行性研究小组，其中包括技术、经济、财务、市场等各方面的专家。

3. 不确定性

可行性研究的结果不是唯一确定的，包括可行或者不可行两种可能。可行，则为项目的确定提供了科学的依据；不可行，则避免了因盲目建设而造成的投资浪费。

4. 预测性

可行性研究是对尚未实施的房地产开发项目所进行的研究，采用的方法是预测方法，其结果必然是预测性结果，和实际情况会有一定的误差。为此，对可行性研究的结果的精确程度要予以客观地对待，尽可能地将各种因素考虑周到，以免产生较大误差。

5.1.3 可行性研究的作用

可行性研究的作用，体现在开发商向政府主管部门申请投资项目核准、企业内部投资决策、开发项目融资和指导开发建设过程各阶段的工作等方面。具体来说，包括以下几个作用。

1. 作为项目投资决策的依据

一个房地产开发建设项目，花费的人力、物力、财力很多，不能只凭经验或感觉就确定，而是要通过投资决策前的可行性研究，明确该项目的建设地址、规模、技术经济等是否可行，房地产开发产品有无销路，有无竞争能力，投资效果如何等，从而得出这个项目应不应该开发，或开发时按哪种方案会取得最佳的效果，作为开发建设项目投资决策的依据。国家规定，凡是没有经过可行性研究的开发建设项目，不能批准其设计任务书，不能进行设计，不能列入计划。

2. 作为筹集建设资金的依据

银行等金融机构都把可行性研究报告作为建设项目申请贷款的先决条件。他们对可行性研究报告进行全面、细致的分析评估后，才能确定建设项目有无参与投资或给予贷款的价值。

3. 作为开发商与有关各部门签订协议、合同的依据

项目所需的设备、原材料、动力、协作条件，以及供电、供水、运输等很多方面，都需要与有关部门协作。这些供应的协议、合同都可根据可行性研究报告进行商谈。

4. 作为编制下阶段规划设计的依据

在可行性研究报告中，对项目的规模、地址、主要技术工艺、主要设备选型、单项工程结构形式、配套设施和公用辅助设施的种类、建设速度等都进行了分析和论证，确定了原则，推荐了建设方案。可行性研究报告批准后，规划设计工作就可据此进行，不必另作方案比较选择，重新论证。

5. 作为环保部门审查建设项目对环境影响的依据

可行性研究报告经审查，如果认为房地产开发项目有些方面不符合环境保护的规定，对环境有较大污染时，将不批准其开工建设。

5.1.4 可行性研究的工作阶段和具体步骤

1. 可行性研究的工作阶段

可行性研究是在投资前期所做的工作，一般分为 4 个工作阶段，每阶段的工作内容逐步由浅到深。

1) 投资机会研究

该阶段的主要任务是对投资项目或投资方向提出建议，即在一定的地区和部门内，以自然资源和市场的调查预测为基础，寻找最有利的投资机会。

投资机会研究分为一般投资机会研究和特定项目的投资机会研究。前者又分 3 种：地区研究、部门研究和以利用资源为基础的研究，目的是指明具体的投资方向；后者是要选择确定项目的投资机遇，将项目意向变为概略的投资建议，使投资者可据此决策。

投资机会研究的主要内容有：地区情况、经济政策、资源条件、劳动力状况、社会条件、地理环境、国内外市场情况、开发项目建成后对社会的影响等。

投资机会研究相当粗略，主要依靠笼统的估计而不是详细的分析。该阶段投资估算的精确度为±30%，研究费用通常占总投资的 0.2%～0.8%。

如果机会研究认为是可行的，就可以进行下一阶段的工作。

2) 初步可行性研究

初步可行性研究亦称“预可行性研究”。在机会研究的基础上，进一步对项目建设的可能性与潜在效益进行论证分析。主要解决的问题包括分析机会研究的结论，是否有进行详细可行性研究的必要，有哪些关键问题需要进行辅助研究。

在初步可行性研究阶段需对以下内容进行粗略的审查：市场需求与供应、土地供应状况、建筑材料供应状况、项目所在地区的社会经济情况、项目地址及其周围环境、项目规划设计方案、项目进度、项目销售收入与投资估算、项目财务分析等。初步可行性研究阶段投资估算的精确度可达±20%，所需费用约占总投资的 0.25%～1.5%。

所谓辅助研究，是对投资项目的一个或几个重要方面进行单独研究，用作初步可行性研究和详细可行研究的先决条件，或用以支持这两项研究。

3) 详细可行性研究

详细可行性研究即通常意义上的可行性研究，是开发建设项目投资决策的基础。它是在分析项目技术、经济可行性后作出投资与否决策的关键步骤。

这一阶段对建设投资估算的精确度在±10%，所需费用，小型项目占投资的 1.0%～3.0%，大型复杂的工程占 0.2%～1.0%。

4) 项目的评估和决策

按照国家有关规定，对于大中型和限额以上的项目及重要的小型项目，必须经有权审批单位委托有资格的咨询评估单位就项目可行性研究报告进行评估论证。未经评估的建设项目，任何单位不准审批，更不准组织建设。

项目评估是由决策部门组织或授权于有资质的工程咨询或投资咨询机构或有关专家，代表国家对上报的建设项目可行性研究报告进行全面审核和再评估阶段。

2. 可行性研究的具体步骤

1) 接受委托

在项目建议被批准之后，开发商即可委托咨询评估公司对拟开发项目进行可行性研究。双方签订合同协议，明确规定可行性研究的工作范围、目标意图、进度安排、费用支付办法及协作方式等内容；承担单位接受委托时，应获得项目建议书和有关项目背景介绍资料，搞清楚委托者的目的和要求，明确研究内容，制订计划，并收集有关的基础资料、指标、规范、标准等基本数据。

2) 调查研究

调查研究主要从市场调查和资源调查两方面进行。市场调查应调查和预测市场的供给和需求量、价格、竞争能力等，以便确定项目的经济规模和项目构成。

资源调查包括项目地点调查、开发项目用地现状、交通运输条件、外围基础设施、环境保护、水文地质、气象等方面的调查，为下一步规划方案设计、技术经济分析提供准确的资料。

3) 方案选择和优化

根据项目建议书的要求，结合市场和资源调查，对收集到的资料和数据进行对比和论证，会同委托部门明确方案选择的重大原则问题和优选标准，采用技术经济分析的方法，评选出合理的方案。研究论证项目在技术上的可行性，进一步确定项目的规模、构成、开发进度。

4) 财务评价和国民经济评价

对经上述分析后所确定的最佳方案，在估算项目投资、成本、价格、收入等的基础上，对方案进行详细的财务评价和国民经济评价。研究论证项目在经济上的合理性和盈利能力，进一步提出资金筹措建议和项目实施总进度计划。

5) 编制可行性研究报告

经过上述分析与评价，即可撰写详细的可行性研究报告，推荐若干可行方案和实施计划，提出结论性意见、措施和建议，供决策者作为决策依据。

5.1.5 可行性研究的内容

由于开发项目的性质、规模和复杂程度不同，其可行性研究的内容不尽相同，各有侧重。一般房地产开发项目可行性研究的内容主要包括以下几个方面。

1. 项目概况

房地产开发项目都是在一定的社会环境下实施的。要使房地产开发项目取得成功，项目开发目标必须与社会环境协调，因此必须研究社会环境。项目背景一般包括以下研究内容。

(1) 项目名称、投资商名称、开发商名称。

(2) 项目的地理位置。包括项目所在城市、区和街道，项目周围主要建筑物等。

(3) 项目所在地周围的环境状况。主要从工业、商业及相关行业的现状及发展潜力、项目建设的时机和自然环境等方面说明项目建设的必要性和可行性。

(4) 项目的性质及主要特点。

(5) 项目开发建设的社会、经济意义。

(6) 可行性研究工作的目的、依据和范围。

2. 开发项目用地的现状调查及拆迁安置方案的制订

(1) 土地调查。包括开发项目用地范围内的各类土地面积及使用单位等。

(2) 人口调查。包括开发项目用地范围内的总人数、总户数，需拆迁的人数、户数等。

(3) 调查开发项目用地范围内建筑物的种类，各种建筑物的数量及面积，需要拆迁的建筑物种类、数量和面积等。

(4) 调查生产、经营企业，以及个体经营者的经营范围、占地面积、建筑面积、营业面积、职工人数、年营业额、年利润额等。

(5) 各种市政管线。主要应调查上水管线、雨水管线、污水管线、热力管线、燃气管线、电力和电信管线的现状，规划目标及其可能实现的时间。

(6) 其他地下、地上物现状。开发项目用地范围内地下物调查了解的内容包括水井、人防工程、各种管线等；地上物包括各种树木、植物等。开发项目用地的现状一般要附平面示意图。

(7) 制订动迁计划。

(8) 制定安置方案。包括需要安置的总人数和户数，需要安置的各类房屋套数及建筑面积，需要安置的劳动力人数等。

3. 市场分析和建设规模的确定

(1) 市场供给现状分析及预测。

(2) 市场需求现状分析及预测。

(3) 市场交易的数量与价格。

(4) 服务对象的分析，销售计划的制订。

(5) 拟建项目建设规模的确定。

4. 规划设计方案选择

(1) 市政规划方案选择。市政规划方案的主要内容包括各种市政设施的布置、来源、去路和走向，大型商业房地产开发项目重点要规划安排好交通的组织和共享空间等。

(2) 项目构成及平面布置。

(3) 建筑规划方案选择。建筑规划方案的内容主要包括各单项工程的占地面积、建筑面积、层数、层高、房间布置、各种房间的数量、建筑面积等。附规划设计方案详图。

5. 资源供给条件分析

(1) 建筑材料的需求量、采购方式和供应计划。

(2) 施工力量的组织计划。

(3) 项目施工期间的动力、水等供应方案。

(4) 项目建成投入生产或使用后水、电、热力、煤气、交通、通信等供应条件。

6. 环境影响评价

(1) 建设地区的环境现状。

(2) 主要污染源和污染物。

(3) 开发项目可能引起的周围生态变化。
(4) 设计采用的环境保护标准。
(5) 控制污染与生态变化的初步方案。
(6) 环境保护的投资估算。
(7) 环境影响的评价结论和环境影响分析。
(8) 存在的问题及建议。

7. 项目开发组织机构管理费用的研究

(1) 开发项目的管理体制、机构设置。
(2) 管理人员的配备方案。
(3) 管理人员的培训计划。
(4) 年管理费用的估算。

8. 开发建设计划的编制

(1) 前期开发计划。包括项目从立项、可行性研究、下达规划任务、征地拆迁、委托规划设计、取得开工许可证直至完成开工前准备等一系列工作计划。

(2) 工程建设计划。包括各个单项工程的开工、竣工时间，进度安排，市政工程的配套建设计划等。

(3) 建设场地的布置。
(4) 施工队伍的选择。

9. 项目经济及社会效益分析

(1) 项目总投资估算。包括固定资产投资和流动资金两部分。
(2) 项目投资来源、筹措方式的确定。
(3) 开发成本估算。
(4) 销售成本、经营成本的估算。
(5) 销售收入、租金收入、经营收入和其他营业收入的估算。

(6) 财务评估。运用静态和动态分析方法分析计算项目投资回收期、净现值、内部收益率和投资利润率、借款偿还期等技术经济指标，对项目进行财务评估。

(7) 国民经济评价。运用国民经济评价方法计算项目经济净现值、经济内部收益率等指标，对项目进行国民经济评价。

(8) 风险分析。一方面采用盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析等进行定量风险分析；另一方面从政治形势、国家方针政策、经济发展状况、市场周期、自然等方面进行定性风险分析。

(9) 项目环境效益、社会效益及综合效益评价。

10. 结论及建议

(1) 运用各种数据从技术、经济、财务等方面论述开发项目的可行性，并推荐最佳方案。
(2) 存在的问题及相应的建议。

5.2 房地产市场调查与研究

5.2.1 房地产市场调查的概念与作用

1. 房地产市场调查的概念

房地产市场调查是运用科学的方法，有目的、有计划地收集，整理和分析与房地产企业有关的各种情报，信息和资料，为房地产企业决策提供依据的信息管理活动。

房地产市场调查分广义与狭义两种：广义的市场调查是把房地产市场运作的机制、功能以及各个阶段和相关要素都作为调查和分析的对象，即以科学的方法收集房地产开发产品从生产者转移到消费者间的一切与市场营销有关的问题的资料，并予以分析研究的方法；狭义的市场调查是指以房地产开发产品的消费者为对象，用科学方法收集消费者购买以及使用产品的事实、意见、动机等有关资料，并对其作出估计、研究和判断。

2. 房地产市场调查的作用

(1) 市场调查的信息是市场发展变化的客观反映。通过市场调查，可以使房地产企业掌握市场发展的变动趋势，科学地预测市场的未来，从而制定正确的决策。

(2) 通过市场调查，可以使房地产企业了解市场上各房地产产品的供需状况，竞争对手的实力及其发展动向，从而根据企业自身条件制定正确的发展方向，在复杂的市场环境中谋求企业的不断发展。

(3) 通过市场调查，对房地产产品进行分析，摸清消费者的购买心理和购买动机，正确地预测市场需求的变动，从而决定房地产项目开发形式和销售方式，最大限度地增加企业的经济效益。

5.2.2 房地产市场调查的类型与内容

房地产市场调查由于其调查对象本身所具有的特殊性，使其调查的类型和内容也有其自身的特点。

1. 房地产市场调查的类型

房地产市场调查的范围大，涉及面广。对于房地产企业而言，所有与预期经营活动相关的直接和间接因素都在其调查范围之内。通常情况下，人们按房地产企业进行市场调查的目的，把房地产市场调查大致分为以下几种类型。

1) 探索性调查

探索性调查是为了确定企业的发展方向、投资经营方向或者是为了发现问题而进行的一种初步的定性调查。它是在对要调查的问题的关键和范围尚不明确时，先对周围市场环境中的一般现象作一般性了解，以找出关键所在，明确调查对象，确定调查重点，从而为进一步调查作准备。探索性调查可以利用现成资料或向有关专家咨询，以及询问用户或潜在消费者以求尽快地发现关键问题。

2) 描述性调查

描述性调查是为了揭示与被调查问题相关的因素的一种调查。它要描述哪些因素存在

相关关系，而不深究其因果关系。这种调查一般要对资料进行收集、记录、整理和分析，对已找出的问题或假设存在的问题的性质、形式、存在、变化等具体情况进行现象性或本质性的描述。

与探索性调查相比，描述性调查一般较为严格而规范，有较为详细而周密的调查方案，其调查的结果相对来说也较为实用。

3) 因果性调查

因果性调查是为了找出现象的原因和结果之间的相互联系而进行的调查。描述性调查给出的是问题中各个因素的关联现象，因果性调查则要找出产生这种现象各因素之间的因果关系，并对诸因素之间的主从关系、自变量与因变量的关系进行定量的研究和分析，从而找出通向理想结果的道路。

4) 反馈性调查

反馈性调查是为了更好地改进经营活动而进行的调查。它主要是针对企业经营活动的效果、经营计划的执行情况进行调查。这种调查可以利用现成的统计资料或者对用户进行调查反馈来实施。

5) 预测性调查

预测性调查是为了对企业未来的发展状况或对企业经营活动的预期效果进行预测所进行的调查。它要在收集、整理相关调查资料的基础上，通过有经验的专家对企业的市场环境和产品供需变动进行分析预测，以及时调整企业经营计划，纠正错误与偏差。

2. 房地产市场调查的内容

房地产开发企业开发计划的制订和营销策略的制定，往往涉及很多方面。因此，市场调查的内容也非常广泛。原则上讲，凡是直接影响或间接影响市场营销的信息资料都应在收集之列。概括起来可分为两大类：市场外部调查——市场环境调查，市场内部调查——市场专题调查。

1) 市场环境调查

市场环境调查是指对市场产生影响的经济、政治、文化、社会风俗、自然地理环境等各方面的调查。这些外部环境直接影响市场的需求变化，因此它们是市场环境调查的主要内容。具体来说要调查以下几方面内容。

(1) 政治法律环境调查。政治法律环境调查主要是了解对房地产市场起影响和制约作用的政治形势、国家对房地产行业管理的有关方针政策和法律法规，包括政府有关房地产开发经营的方针政策，如房改政策、房地产价格政策、房地产金融政策、税收政策、土地定级政策及地价政策等；政府有关国民经济社会发展计划、发展规划、土地利用规划等；政府有关法律法规，如《环境保护法》、《土地管理法》、《城市房地产管理法》、《中华人民共和国广告法》(简称《广告法》)、《反不正当竞争法》等政府有关方针和政策。

(2) 经济环境调查。经济环境调查主要是了解财政、金融、经济发展状况和趋势等因素。具体包括：国家、地区或城市的经济特性，包括经济发展规模、趋势、速度和效益；项目所在地区的经济结构、人口及其就业状况、就学条件、基础设施情况、地区内的重点开发区域、同类竞争物业的供给情况；一般利率水平、获取贷款的可能性以及预期的通货膨胀率；国民经济产业结构和主导产业；居民收入水平、消费结构和消费水平；物价水平

及通货膨胀；项目所在地区的对外开放程度和国际经济合作的情况；对外贸易和外商投资的发展情况；与特定房地产开发类型和开发地点相关因素的调查。

(3) 社会文化环境调查。社会文化环境主要是指居民的生活习惯、生活方式、消费观念、消费心理乃至对生活的态度、对人生的价值取向等。社会文化环境调查的内容主要包括：居民职业构成、教育程度、文化水平等；家庭人口规模及构成；居民家庭生活习惯、审美观念及价值取向等；消费者民族与宗教信仰、社会风俗等。

(4) 社区环境调查。社区环境调查内容包括社区繁荣程度、购物条件、文化氛围、居民素质、交通和教育的便利程度、安全保障程度、卫生、空气和水源质量及景观等方面，社区环境直接影响着房地产产品的价格。

市场外部环境与房地产市场紧密相连，企业必须在对上述各种有关因素的情况有了基本的了解之后，才能比较深入地理解市场发生变化的原因及变化发生的背景，才能拿出相应的变化对策。

2) 市场专题调查

它包括以下几种调查。

(1) 房地产市场需求调查。房地产市场需求既可以是特定房地产市场需求的总和，也可以专指对某一房地产企业房地产产品的需求数量。房地产市场需求调查主要包括如下方面。

① 房地产消费者调查。房地产消费者调查主要是调查房地产消费者的数量及其构成。房地产消费者调查主要包括：消费者对某类房地产的总需求量及其饱和点、房地产市场需求发展趋势；房地产现实与潜在的消费者数量与结构，如地区、年龄、民族特征、性别、文化背景、职业、宗教信仰等；消费者的经济来源和经济收入水平；消费者的实际支付能力；消费者对房地产产品质量、价格、服务等方面的要求和意见等。

② 房地产消费动机调查。房地产消费动机就是为满足一定的需要，而引起人们购买房地产产品的愿望和意念。房地产消费动机是激励房地产消费者产生房地产消费行为的内在原因。房地产消费动机调查主要包括消费者的购买意向，影响消费者购买动机的因素，消费者购买动机的类型等。

③ 房地产消费行为调查。房地产消费行为是房地产消费者在实际房地产消费过程中的具体表现。房地产消费行为调查主要包括：消费者购买房地产商品的数量及种类；消费者对房屋设计、价格、质量及位置的要求；消费者对本企业房地产商品的信赖程度和印象；房地产商品购买行为的主要决策者和影响者情况等。

(2) 房地产市场供给调查。房地产市场的供给是指在某一时期内为房地产市场提供房地产产品的总量。它主要调查以下几个方面。

① 行情调查，即整个地区市场和房地产市场现有产品的供给总量、供给结构、供给变化趋势、市场占有率；房地产市场的销售状况与销售潜力；房地产市场产品的市场生命周期；房地产产品供给的充足程度、房地产企业的种类和数量、是否存在着市场空隙；有关同类房地产企业的生产经营成本、价格、利润的比较；整个房地产产品价格水平的现状和趋势、最适合于客户接受的价格策略；新产品定价及价格变动幅度等。

② 现有房地产租售客户和业主对房地产的环境、功能、格局、售后服务的意见及对某种房地产产品的接受程度。

③ 新技术、新产品、新工艺、新材料的出现及其在房地产产品上的应用情况。

④ 建筑设计及施工企业的有关情况。

(3) 房地产市场营销活动调查。房地产市场营销活动是一系列活动的组合，包括房地产产品、价格、促销、广告等活动。因而房地产市场营销活动调查应围绕这些营销组合要素展开。

① 房地产市场竞争情况调查。房地产市场竞争情况的调查主要包括竞争企业和竞争产品两方面内容。

对竞争企业的调查主要包括：竞争企业的数量、规模、实力状况；竞争企业的生产能力、技术装备水平和社会信誉；竞争企业所采用的市场营销策略以及新产品的开发情况；对房地产企业未来市场竞争情况的分析、预测等。

对竞争产品的调查主要包括：竞争产品的设计、结构、质量、服务状况；竞争产品的市场定价及反应状况；竞争产品的市场占有率；消费者对竞争产品的态度和接受情况等。

② 房地产价格调查。价格调查的内容包括：影响房地产价格变化的因素，特别是国家价格政策对房地产企业定价的影响；房地产市场供求情况的变化趋势；房地产商品价格需求弹性和供给弹性的大小；开发商各种不同的价格策略和定价方法对房地产租售量的影响；国际、国内相关房地产市场的价格；开发个体所在城市及街区房地产市场价格。

③ 房地产促销调查。促销调查的主要内容包括：房地产企业促销方式；广告媒介的比较、选择；房地产广告的时空分布及广告效果测定；房地产广告媒介使用情况的调查；房地产商品广告计划和预算的拟定；房地产广告代理公司的选择；人员促销的配备状况；各种营业推广活动的租售绩效。

④ 房地产营销渠道调查。营销渠道调查主要包括：房地产营销渠道的选择、控制与调整情况；房地产市场营销方式的采用情况、发展趋势及其原因；租售代理商的数量、素质及其租售代理的情况；房地产租售客户对租售代理商的评价。

5.2.3 房地产市场调查的程序与方法

1. 房地产市场调查的程序

1) 确定调查目标

市场调查首先明确调查目的和范围。目标必须是企业迫切需要解决的问题，或者是为企业重大经营决策提供依据。调查范围要紧紧围绕目标展开。

2) 初步分析

目标确定之后，暂时还不能展开正式调查。调查人员首先要摸清本企业的内部情况，例如企业近几年房地产的开发情况、盈利情况、资金准备情况、财务决算等；同时也要搞清企业的外部情况，例如国家政府的政策法规、城市规划要求、拟建地点城市基础设施情况、同类房地产的调查报告、有关文献和资料的记载、近期市场供需情况等。

3) 调查设计

根据前面信息资料收集以及上面初步调查的结果，可以提出调查的命题，确定调查方式和方法，制定并实施调查计划。

在收集原始资料时，一般需要被调查者填写或回答各种调查表或问卷。调查表及问卷是整个调查工作的核心，其设计的好坏将直接影响调查结果的好坏。调查表和问卷的设计既要具有科学性又要具有艺术性。

房地产市场调查中普遍采用抽样调查，即从被调查总体中选择部分样本进行调查，并用样本特性推断总体特性。在实地调查前，调查人员应该选择决定抽查的对象、方法和样本的大小。一旦明确下来，调查人员必须严格按照抽样设计的要求进行工作，以保证调查质量。

4) 现场调查

现场调查是按调查计划通过各种方式到调查现场获取原始资料和收集由他人整理过的二手资料。现场实地调查获得的资料真实可靠、有很强的使用价值。因此现场调查工作的好坏，直接影响到调查结果的正确与否。

5) 资料整理、统计和分析

首先，要进行编辑整理，就是把零碎的、杂乱的、分散的资料加以筛选，去粗取精，去伪存真，以保证资料的系统性、完整性和可靠性。在资料编辑整理过程中，要检查调查资料的误差，剔除那些错误的资料。其次，要进行分类编号，就是把调查资料编入适当的类别并编上号码，以便于查找、归档和使用。再次，要进行统计，将已经分类的资料进行统计计算，有系统地制成各种计算表、统计表、统计图。最后，对各项资料中的数据和事实进行比较分析，得出一些可以说明有关问题的统计数据，直至得出必要的结论。

6) 撰写和提交调查报告

通过资料整理、统计和分析得出结论以后，提出若干建议方案，写出书面报告，提供给决策者。在编写调查报告时，要指出所采用的调查方法、调查目的、调查对象、处理调查资料的手段，通过调查得出结论，并以此为基础提出一些合理建议。

2. 房地产市场调查的方法

房地产市场调查方法很多，较常见的有以下几种。

1) 询问调查法

询问调查法是指将所拟调查的事项，采用面对面、电话或书面的形式，向调查对象提出询问并获得所需资料的过程。可以用于事实、意见和动机的询问。

2) 观察调查法

观察调查法是指由调查人员或仪器设备在调查现场对调查对象进行考察，凭借自己的认识或仪器记录数据对调查对象的活动和现场事实进行考察记录，以获得第一手资料。

3) 试验调查法

试验调查法是通过调查某种小规模的推销方法是否能够收到预期销售效果的一种调查手段，即先作某一项推销方法的小规模试验，然后再用市场调查方法分析这种试验型的推销方法是否值得大规模进行。在执行上，要选择市场条件相同的实验市场，比较市场的选择较困难，因此这种调查方法无法广泛应用。

4) 统计分析法

统计分析法依据公司内外的现成资料，利用统计理论，分析市场及销售变化情况，提供调查资料的方法。其主要的研究对象有销售额的增减变化及未来趋势、整体市场变化趋势、影响变化的因素等问题。统计分析时可以作趋势分析和相关分析。

5.2.4 房地产市场研究的概念及其必要性

房地产市场研究是房地产市场主体为确定进入市场的目标及其实现所做的先行工作。房地产市场研究是通过信息将房地产市场的参与者与房地产市场连接起来的一种活动，即

在房地产市场调查的基础上，通过信息的收集、分析和加工处理，揭示市场信息的内在联系，预测市场未来的发展趋势，掌握市场动态，以指导人们的市场行为。

市场研究的必要性在于以下几个方面。

(1) 房地产经营者的决策依赖于房地产市场研究。房地产经营者的投资方向、投资内容和组合以及有效地管理存量资产都以市场信息为基础，在房地产经营过程中，离不开获取和分析市场信息。

(2) 房地产产品的销售要求进行房地产市场研究。市场研究有助于房地产经营者了解经济形势特点及其发展变化趋势，以估计这种变化给房地产市场带来的影响；了解当前或者未来的入住者新的需求特点，确定向市场提供的产品应具有什么样的特征才能满足需求，寻找不同时期的销售增长点；分析不同区域内的各种类型的房地产商品的供求状况，供求矛盾，寻找不同区域内的房地产供给增长点，等等。在以上研究的基础上，努力使房地产产品销售向有利于经营者的方向发展。

(3) 市场研究与经营管理。通过市场研究可以发现经营管理中的问题，及时得到纠正或改进。如通过空房率、出租率、租户周转率、运营支出比率等可以使经营者对自己的管理状况进行自我评价和估计，与预期目标进行比较，并与同行业进行对比分析，找出差异和问题及改进之处，促进管理水平的提高。

(4) 市场研究与制定价格策略。房地产产品价格高低在成本费用基础上最终取决于市场，销售者根据市场研究的结果制定价格策略；同时，开发何种价格水平的产品也取决于市场。没有市场研究的价格策略是不可能成功的。

5.2.5 房地产市场研究方法

房地产市场研究方法就是运用科学的知识和手段，根据房地产市场调查提供的数据资料，对房地产市场的现状、未来及其变化趋势进行预测和判断，指导房地产开发的投资开发活动。

市场研究方法有定量分析法和定性分析法两种。

1. 定量分析法

定量分析是在掌握部分数据的情况下，对数据进行分析和综合，对事物的总体运行规律作出合理的推测。定量分析的具体方法有多种。

1) 简单平均法

如果随着时间的延续，房地产销量基本稳定，没有出现大起大落的现象，就可以用房地产开发公司过去几年或几个月的售房资料计算出平均年销量或月销量，并以此为依据预测下一年或下个月的销量，这种方法称为简单平均法。这种方法能简单地揭示房地产销量与时间延续之间的数量关系，因此，简单平均法的运用是有条件的，也就是市场比较稳定，这样所求的平均值才能较为客观地反映未来的销售情况。计算公式为

$$y_t=\frac{y_1+y_2+\cdots+y_n}{n} \tag{5-1}$$

式中：y_t——t 期的预测值；

y_1，y_2，y_3，…，y_n——1～n 期的销售量；

n——资料期数。

2) 一元线性回归法

当两种数量存在某种相关关系，一种数量随另一种数量变化而变化时，可以使用一元线性回归法进行预测。常用的一元线性回归方程式为

$$y = a + bx \tag{5-2}$$

式中：x——自变量，代表时间(影响因素)；

y——因变量，代表不同时间对应的价格(预测目标)；

a、b——未知常数，通常采用历史数据通过计算求出，但不能用简单平均法求值，只能根据最小二乘法原理求 a、b。

$$a=\frac{\sum y-b\sum x}{n} \tag{5-3}$$

$$b=\frac{n\sum xy-\sum x\sum y}{n\sum x^2-\left(\sum x\right)^2} \tag{5-4}$$

式中：n——时间数列的项数。

3) 需求价格弹性和收入弹性

需求价格弹性是指商品价格每变动1%引起需求量变动的百分比，它等于需求量变动的百分比除以价格变动的百分比。需求价格弹性反映了有支付能力的需求对价格变动的反映的灵敏程度，其计算公式为

$$E_p=\frac{\Delta Q_D / Q_D}{\Delta P_P / P}=\frac{\Delta Q_D}{\Delta P_P}\cdot\frac{P}{Q_D} \tag{5-5}$$

式中：E_p——需求价格弹性；

Q_D——变动前的有支付能力的需求；

ΔQ_D——增加的有支付能力的需求；

P——原价格；

ΔP_P——价格的增加量。

一般来说需求价格弹性小于1，说明缺乏价格弹性，大于1说明有价格弹性。各种商品的需求价格弹性不同，有的商品的需求对价格变动反应不灵敏，有的商品的需求则对价格变动反应灵敏。通过需求价格弹性可以了解价格变化后房地产市场需求发生什么样的变动。一般情况下房地产产品需求价格弹性较低，人们对物价变动反应不灵敏。

需求收入弹性是指收入水平每变动1%，所引起的商品需求量变动的百分比，它等于需求量变动的百分比除以收入变动的百分比。需求收入弹性公式为

$$E_m=\frac{\Delta Q_D}{\Delta M}\cdot\frac{M}{Q_D} \tag{5-6}$$

式中：E_m——需求收入弹性；

ΔM——增加的收入；

M——原收入；

ΔQ_D——需求的变动量；

Q_D——原需求量。

有些商品的收入需求弹性较高，说明随着收入增长，这类商品的需求也在增长，从而吸引投资者资本的投入；相反，有些商品的收入需求弹性较低，表明了随着收入增长，这

类商品的需求增量不大，对投资者吸引力不大。

房地产开发经营者借助统计资料计算出各类房地产产品的需求收入弹性，作为市场分析的一个方面。一般来说，需求收入弹性较高的房地产产品具有乐观的发展前途。

4) 供给价格弹性

供给价格弹性是指商品价格每变动 1%所引起的供给量变动的百分比。它反映了商品供给量对市场价格变动的敏感程度。供给价格弹性公式为

$$E = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_s} \tag{5-7}$$

式中：Q_s——原供给量；

ΔQ_s——该种商品供给量的变动；

P——原价格；

ΔP——该种商品的价格变动。

一般情况下，如果供给价格弹性大于 1，说明该商品的供给对价格反应灵敏，或者说富于弹性；供给价格弹性小于 1，说明该商品供给对价格反应不灵敏，缺乏弹性。房地产产品的价格供给弹性在不同情况下表现不同：土地使用权的供给的一级市场由国家垄断，供给量的多少受到多种因素的影响；由于房地产产品的生产期相当长，不会因价格的上升而在短期内增加供给。以上两种情况表明价格供给弹性低，但从长期来看，价格上升物业供给会随着上升，富有弹性。

2. 定性分析法

定性分析是指依据有限的资料、相关的知识、丰富的经验和综合分析的能力，运用相应的工具和手段，对事物进行分析，判断开发和经营的市场前景并加以描述，和揭示不确定因素。

进行定性分析，首先要确定研究的内容和目标，然后明确资料的来源和获取资料的途径，获取所需资料后，可以采用数据交叉分析和时间序列分析方法及其他方法进行定性分析。市场研究的内容和目标具有多样性，如客户购房目的、对现有住房条件满意程度、影响购房选择因素比较、客户对建筑类型诉求、面积诉求、可承受总房价、装修标准等，通过以上内容的研究，可以分析出未来潜在的客户特征，他们对住房需求的特点，如需要什么样的楼宇、需要多大建筑面积、对内部结构和设施有什么要求，等等。

数据交叉分析是根据事物构成要素在某一时间点上的状况及其相互关系进行分析，揭示在特定时间点上事物的客观性质的一种分析方法。这种分析方法针对性较强，分析的结论具有严格的时间限制性，只能适用于一定的时间点上，超出了这个限定，从某种意义上说，分析的结论失去了现实作用。例如，为了寻找居住物业未来的市场卖点，通过对相应客户人群现有居住条件满意度进行调查，可以看出客户对当前哪些方面比较满意，哪些方面不能满足这些客户的要求，客户对现有住房条件的满意程度从某种意义上会对居民购房选择产生直接的影响。作为开发商应把广大客户对现有住房的满意方面、根除不满意的方面作为新商品房的卖点，但是这个卖点只能是一定时期的卖点。随着经济社会发展，人们消费欲望的改变，对居住条件的满意与不满意会有新的内涵和外延，卖点本身也会有新的变化和内容。

时间序列分析也称纵向分析。随着时间的延续，影响事物的外在因素和内在因素发生变化，致使事物本身出现新特点或新变化，时间序列分析就是分析事物在不同时间点上的变化和引起出现这些变化的因素。如居住物业的市场需求的质与量每年都有新的变化，像买房的种类、面积、价格等都会随着时间的延伸而有所变化，不同时期对商品房、经济适用房、二手房的需求结构不同，不同时期对不同面积的住房需求结构也不同，不同时期可承受的某种价格水平的人群占总人群比例不同，这些可以通过以往的统计资料反映出来，进而分析为什么发生变化，市场需求与哪些因素相关，这些因素的变化引起市场需求发生什么变化，等等。逐渐挖掘出影响市场需求变化的因素以及随着时间的延续这些因素变化的趋势，掌握这些变化的因素影响下市场需求变化的趋势是怎样的。

5.3 房地产开发项目的投资估算与收入估算

5.3.1 房地产开发项目的投资估算

房地产开发项目投资估算的范围，包括土地费用、前期工程费、房屋开发费、管理费、财务费、销售费用、其他费用及开发期税费等。各项费用的构成复杂、变化因素多、不确定性大，尤其是由于不同建设项目类型的特点不同，其费用构成有较大的差异。

1. 土地费用估算

开发项目土地费用是指为取得开发项目用地而发生的费用。开发项目取得土地使用权有多种方式，所发生的费用各不相同。主要有以下几种：划拨或征用土地的土地征用拆迁费、出让土地的土地出让地价款、转让土地的土地转让费、租用土地的土地租用费、股东投资入股土地的投资折价。

(1) 土地征用拆迁费。土地征用拆迁费分为农村土地征用拆迁费和城镇土地拆迁补偿费。农村土地征用拆迁费主要包括土地补偿费、青苗补偿费、地上附着物补偿费、安置补助费、新菜地开发建设基金、征地管理费、耕地占用税、拆迁费、其他费用。城镇土地拆迁补偿费主要包括地上建筑物、构筑物、附着物补偿费，搬家、临时搬迁安置费，周转房摊销以及对于原用地单位停产、停业补偿费，拆迁管理费和拆迁服务费等。

(2) 土地出让地价款。土地出让地价款是国家以土地所有者的身份，将土地使用权在一定年限内让与土地使用者，并由土地使用者向国家支付土地使用权出让地价款。以出让形式取得城市熟地土地使用权时，土地出让地价款由土地出让金、拆迁补偿费和城市基础设施建设费构成；以出让方式获得城市毛地土地使用权时，土地出让地价款由土地使用权出让金和城市基础设施建设费构成。获得此类土地使用权的开发商，需要进行房屋拆迁和土地开发活动，并相应支付城镇土地拆迁补偿费。

土地出让地价款的数额由土地所在城市、地区、地段、土地用途及使用条件等多方面因素决定。许多城市对土地制定了基准地价，具体宗地的土地出让地价款要在基准地价的基础上加以适当调整和确定。

(3) 土地转让费。土地转让费是指土地受让方向土地转让方支付土地使用权的转让费。依法通过土地出让或转让方式取得的土地使用权可以转让给其他合法使用者。土地使用权转让时，地上建筑物及其他附着物的所有权随之转让。

(4) 土地租用费。土地租用费是指土地租用方向土地出租方支付的费用。以租用方式取得土地使用权可以减少项目开发的初期投资，但在房地产项目开发中较为少见。

(5) 土地投资折价。房地产项目土地使用权可以来自房地产项目的一个或多个投资者的直接投资。在这种情况下，不需要筹集现金用于支付土地使用权的获取费用，但一般需要以土地使用权评估作价。

2. 前期工程费

前期工程费主要包括开发项目的可行性研究费、工程勘察费、城市规划设计费、工程设计费、环境影响咨询评估费、交通影响咨询评估费、建设工程规划许可证执照费以及“三通一平”等土地开发工程费。

项目的规划、设计、可行性研究所需的费用支出一般可按项目总投资的一个百分比估算。一般情况下，规划设计费为建安工程费的 3%左右，可行性研究费占项目总投资的 1%～3%。水文、地质勘探所需的费用可根据所需工作量结合有关收费标准估算，一般为设计概算的 0.5%左右。

“三通一平”等土地开发费用主要包括地上原有建筑物、构筑物拆除费用，场地平整费用和通水、电、路的费用。这些费用的估算，可根据实际工作量，参照有关计费标准估算。

3. 房屋开发费

(1) 建筑安装工程费。建筑安装工程费是指建造房屋建筑物所发生的建筑工程费用(结构、建筑、特殊装修工程费)、设备采购费用和安装工程费用(给排水、电气照明及设备安装、空调通风、弱电设备及安装、电梯及其安装、其他设备及安装费等)等。当房地产项目包括多个单项工程时，应对各个单项工程分别估算建筑安装工程费用。

(2) 公共配套设施建设费。公共配套设施建设费，是指居住小区为居民服务配套建设的各种非营利性的各种公共配套设施(或公建设施)的建设费用。这些设施主要包括居委会、派出所、托儿所、幼儿园、公共厕所、停车场等。建设费用一般按规划指标和实际工程量估算。

(3) 基础设施建设费。基础设施建设费是指建筑物两米以外和项目红线范围内的各种管线、道路工程的建设费用，主要包括自来水、雨水、污水、煤气、热力、供电、电信、道路、绿化、环卫、室外照明等设施的建设费用，各项设施与市政设施干线、干管、干道等的接口费用。一般按实际工程量估算。

4. 管理费

管理费是指房地产开发企业的管理部门为组织和管理开发经营活动而发生的各种费用。主要包括管理人员工资、职工福利费、办公费、差旅费、折旧费、修理费、工会经费、职工教育经费、劳动保险费、待业保险费、董事会费、咨询费、审计费、诉讼费、排污费、房地产税、土地使用税、技术转让费、技术开发费、无形资产摊销、开办费摊销、业务招待费、坏账损失、存货盘亏、毁损和报废损失，以及其他管理费用。

管理费可按项目总投资的 3%～5%估算。如果房地产开发企业同时开发若干个房地产项目，管理费应该在各个项目间合理分摊。

5. 财务费用

财务费用是指企业为筹集资金而发生的各项费用，主要为借款或债券的利息，还包括金融机构手续费、融资代理费、承诺费、外汇汇兑净损失以及企业筹资发生的其他财务费用。利息的计算，可参照金融市场利率和资金分期投入的情况按复利计算；利息以外的其他融资费用，一般占利息的10%左右。

6. 销售费用

销售费用是指房地产开发企业在销售房地产产品过程中发生的各项费用，以及专设销售机构或委托销售代理的各项费用。包括销售人员工资、奖金、福利费、差旅费，销售机构的折旧费、修理费、物料消耗费、广告宣传费、代理费、销售服务费及销售许可证申领费等。

7. 开发期税费

房地产开发项目投资估算中应考虑项目开发期所负担的各种税金和地方政府或有关部门征收的费用。主要包括固定资产投资方向调节税、市政支管线分摊费、供电贴费(电力增容费)、分散建设市政公用设施建设费、防洪工程建设维护管理费、绿化建设或补偿费、建材发展补充基金、人防工程费(防空地下室易地建设费)等。在一些大中型城市，这部分税费在房地产开发项目总投资用中占较大的比重。各项税费应根据当地有关标准估算。

8. 其他费用

其他费用主要包括临时用地费和临时建设费、工程造价咨询费、总承包管理费、合同公证费、施工执照费、工程质量监督费、工程监理费、竣工图编制费、工程保险费、建设工程招投标管理费、建设工程监理招投标交易服务收费、建设工程设计招投标交易服务费、建设工程勘察招标管理费、工程标底编制管理费、招标代理服务费、地下水资源费(地下水资源养蓄基金)、合同预算审查工本费、质量管理监督费、地下热水资源费、夜间施工噪声扰民补偿费、占道费和交通管理费、居住小区物业管理启动经费、住宅共用部位与共用设施设备维修基金等杂项费用。这些费用一般按当地有关部门规定的费率估算。

9. 不可预见费

不可预见费根据项目的复杂程度和前述各项费用估算的准确程度，以上述各项费用之和的3%～7%估算。

当房地产开发项目竣工后采用出租或自营方式经营时，还应估算项目经营期间的运营费用。运营费用通常包括人工费、公共设施设备运行费、绿地管理费、卫生清洁与保安费、维修与保养费、办公费、保险费、房产税、广告宣传及市场推广费、租赁代理费、不可预见费。

5.3.2 房地产开发项目的收入估算

根据有关规定，房地产项目的收入主要包括房地产产品的销售收入、租金收入、土地转让收入(以上统称租售收入)、配套设施销售收入和自营收入几个部分。

1. 租售收入

租售收入等于可供租售的房地产数量乘以单位租售价格。在进行租售收入估算前，通常需要确定开发项目的租售方案。房地产租售方案一般包括以下内容。

(1) 开发项目的经营形式，即该项目是出售、出租还是租售并举，如果是租售并举，则租售比例多大等。经营形式的确定需要市场调查的结果来支撑，不能偏离市场实际情形。

(2) 可租售物业面积以及可分摊面积的大小及其在建筑物中的位置。

(3) 租售的时间进度安排和各时间阶段内租售面积，要与市场实际相符合，并能满足项目资金再投入及还本付息的需要。

(4) 租金和售价的平均水平。租金和售价的具体数据也需要通过对市场调查的结果进行认真分析后得到。租金和售价的水平应反映市场的可接受的程度。

(5) 收款方式和收款计划的确定。做这项工作时，必须考虑本地房地产交易的付款习惯和惯例，以及分期付款的期数和各期付款的比例。

估算商品房销售收入时，要注意相应年度的“销售面积”、“单位售价”、“销售比例”以及可销售面积(不一定是竣工面积)。

估算出租房出租收入时，要注意各类出租房的“出租面积”、“单位租金”、“出租率”及各类出租房的可出租面积。

另外，估算租售收入时应注意可出售面积比例的变化对销售收入的影响；空置期(项目竣工后暂时找不到租户的时间)和出租率对租金收入的影响；以及由于规划设计的原因导致不能售出面积比例的增大对销售收入的影响。

有时，项目租售需要较长的时间，这时就要考虑一个租金或售价的增长率，以便客观地反映租售实际。

2. 自营收入

自营收入是指开发企业以开发完成后的房地产为其进行商业和服务业等经营活动的载体，通过综合性的自营方式得到的收入。进行自营收入估算时，应充分考虑目前已有的商业和服务业设施对房地产项目建成后产生的影响，以及未来商业、服务业市场可能发生的变化对房地产项目的影响。

3. 配套设施销售收入

用于估算开发小区内允许有偿转让的市政性配套设施项目(如停车位)的收入。注意相应年份的“销售收入”、“成本”、“税金”。

4. 土地出租收入

相应年度各类土地的“出租面积”、“单位租金”和“出租率”及各类土地的可出租面积。

原有建筑物拆除后的残值和安置用房的出租及销售收入应冲减拆迁费用。以出让土地使用权为目标的成片土地开发项目，其土地开发工程费用还应包括基础设施建设费用和配套工程建设费用。

5. 房地产开发项目收入的扣减

房地产开发项目在销售和交易阶段要发生一些税费，这些费用不参与投资与成本费用构成，只是作为销售收入的扣减。这些税费主要包括以下两大部分。

1) 与房地产转让有关的税费

(1) 营业税。就房地产开发项目来说，营业税是根据房地产经营收入和规定税率计算交纳的税金。建筑业中建筑安装业务实行分包或者转包的总承包人是营业税扣缴义务人。

转让土地使用权以及销售建筑物及其他土地附着物的营业税率为5%。

(2) 城市建设维护费。城市维护建设税是随增值税、消费税、营业税附征并专门用城市维护建设的税。城市建设维护税实行时有地区差别生产率，按照纳税人所在地的不同，税率分别规定为7%、5%、1%这3个档次。纳税人所在地为城市市区时，税率为7%；所在地为县城、建制镇时，税率为5%；其余的地方税率为1%。外资企业通常免交。

(3) 教育费及附加。凡缴纳增值税、消费税、营业税的单位和个人，均要缴纳教育费附加，一般税率为营业税的3%。外资企业通常免交。

(4) 教育专项基金。以营业税为计税依据，不同地方提取不同比率。外资企业通常免交。

(5) 防洪工程维护费。按每年应纳税营业额(房地产销售额)的一定比例计征。外资企业减半交纳。

(6) 交易管理费。该项费用包括与房地产交易有关的一切手续、估价及表格、资料等费用。按房屋交易额的一定比例计征，此比例指由买方负担的费用。

(7) 交易印花税。按房地产交易价的一定比例计征，买卖双方各负担一半。

2) 土地增值税

土地增值税是以转让房地产取得的增值额为征税对象征收的一种税。其实质是对土地收益的课税。土地增值税实行四级超额累进税率。考虑到目前的实际，房地产投资分析中通常不考虑这方面的影响。

3) 企业所得税

企业所得税是指对在我国境内实行独立经济核算的企业或组织的生产、经营所得和其他所得征收的一种税。

企业所得税以应纳税所得额为计税依据。纳税人每个纳税年度的收入总额减去准予扣除项目金额以后的余额，为应纳税所得额，其计算公式为

$$应纳税所得额=收入总额-准予扣除项目金额$$

应纳所得税的计算公式为

$$应纳所得税额=应纳税所得额\times 税率$$

纳税人年应纳税所得额在3万元以下(含3万元)的，可减按18%税率征税；年应纳税所得额在3万元到10万元(含10万元)之间的，可减按27%的税率征税；年应纳税所得额超过10万元的，一律按33%的比例税率征收。企业上一年度发生亏损，可用当年所得予以弥补，按弥补亏损后的所得额确定适用税率。当年所得(税前利润)不足弥补的，可以在5年内延续弥补；5年内不足弥补的，用税后利润弥补。

知识链接 5-1

房地产开发项目收入估算汇总表见表5-1。

表 5-1 房地产开发项目收入估算汇总表

序　　号	项　　目	估算依据及备注
1	销售收入	售价与可销售面积的乘积
2	出租收入	租价与可出租面积的乘积
3	自营收入	根据实际具体估算
4	配套销售收入	售价与可销售部分的乘积
5	配套出租收入	租价与可出租部分的乘积
6	土地出租收入	租金与出租面积的乘积
扣减项目		
7	营业税/%	一般营业税率为 5%
8	城市建设维护费/%	按不同的税率计征
9	教育费及附加/%	一般税率为营业税的 3%
10	教育专项基金/%	以营业税为计税依据计征
11	防洪工程维护费/%	按每年房地产销售额的一定比例计征
12	交易管理费/%	按房屋交易额的一定比例计征
13	交易印花税/%	按房地产交易价的一定比例计征
14	土地增值税/%	实行四级超额累进税率
15	企业所得税/%	一般按企业应纳税所得额的 33%计征

- 要想判断引例中房地产建设项目能否盈利，必须计算编列出项目的投资估算表以及收入估算表才能确定。

1. 编制依据

(1) 建筑工程费用以现行建筑工程费用标准及费率为依据。

(2) 各种费率依据国家相关文件。

2. 投资估算

投资估算表见表 5-2。

表 5-2 投资估算表

序　　号	项　　目	单价/万元	数　　量	金额/万元
1	土地费用	120	126	15000
2	前期费用	100	160000	1600
2.1	勘测设计费	20	160000	320
2.2	各类规费	80	160000	1280
3	工程费用	1200	160000	19200
3.1	建安工程费	1100	160000	17600
3.2	室外工程	50	160000	800
3.3	机电工程	50	160000	800
4	销售费用	按销售收入的 2%提计		1100

续表

序　　号	项　　目	单价/万元	数　　量	金额/万元
5	管理费用	按销售收入的3%提计		1700
6	资金成本			1900
7	总投资			40500

3. 销售收入

根据工程所处位置、周围环境和项目所处城市房地产现行市场预测，考虑到房地产销售风险和工程建设成本等综合因素，本区住宅均价定位为3300元/平方米，低层商铺均价定位为4500元/平方米。

销售收入见表5-3。

表5-3　销售收入

序　　号	项　　目	单　　位	数　　量	价　　格	金额/万元
1	住宅	元/平方米	150880	3500	52808
2	低层商铺	元/平方米	8000	5000	4000
3	合计				56808

4. 营业税及附加

本项目应计营业税、城市维护建设税和教育附加税，综上本项目的综合税率为6%，共应交纳税金及附加3408万元。

5. 盈利能力分析

盈利能力见表5-4。

表5-4　盈利能力

序　　号	项　　目	合计/万元
1	现金流入	56808
1.1	销售收入	56808
1.2	其他收入	0
2	现金流出	43908
2.1	成本投资	40500
2.2	营业税及附加	3408
3	税前利润额	12900

5.4　房地产开发项目的财务评价

5.4.1　房地产开发项目财务评价的内涵

房地产开发项目财务评价是在房地产市场调查与预测、项目策划、投资估算、收入估算和资金筹措等基础资料和数据的基础上，通过编制基本财务报表，计算财务评价指标，对房地产开发项目的财务盈利能力、清偿能力和资金平衡等情况进行分析。

5.4.2 房地产开发项目财务评价的基本报表

财务评价使用的基本报表有现金流量表、损益表、资金来源和运用表、资产负债表。

1. 现金流量表

现金流量表反映项目计算期内各年的现金流入和现金流出，用以计算财务内部收益率、财务净现值及投资回收期等评价指标，分析项目财务盈利能力。现金流量表一般分为全部投资现金流量表和自有资金现金流量表。

1) 全部投资现金流量表

全部投资现金流量表是从项目本身角度出发，不分资金来源来考察项目盈利能力。

知识链接 5-2

全部投资现金流量表见表 5-5。

表 5-5 全部投资现金流量表

万元

序号	项目名称	合计	0	1	2	…	n
1	现金流入						
1.1	销售收入						
1.2	出租收入						
1.3	自营收入						
1.4	净转售收入						
1.5	其他收入						
1.6	回收固定资产余值						
1.7	回收经营资金						
2	现金流出						
2.1	开发建设投资						
2.2	经营费用						
2.3	经营资金						
2.4	经营税金及附加						
2.5	修理费用						
2.6	土地增值税						
2.7	所得税						
3	净现金流量						
4	累计净现金流量						

2) 自有资金现金流量表

自有资金现金流量表是从投资者角度出发，以投资者的出资额作为计算基础，把借款本金偿还和利息支付作为现金流出，用以计算自有资金财务内部收益率、财务净现值等评价指标，考察项目自有资金盈利能力。

知识链接 5-3

自有资金现金流量表的格式见表 5-6。

表 5-6　自有资金现金流量表

万元

序号	项目名称	合计	0	1	2	…	*n*
1	现金流入						
1.1	销售收入						
1.2	出租收入						
1.3	自营收入						
1.4	净转售收入						
1.5	其他收入						
1.6	回收固定资产余值						
1.7	回收经营资金						
2	现金流出						
2.1	资本金						
2.2	经营资金						
2.3	修理费用						
2.4	运营费用						
2.5	经营税金及附加						
2.6	土地增值税						
2.7	所得税						
2.8	借款本金偿还						
2.9	借款利息支付						
3	净现金流量						
4	累计净现金流量						

2. 损益表

损益表反映项目计算期内各期的利润总额、所得税及各期税后利润的分配情况，用以计算利润、投资利润率、资本金利润率等指标。

知识链接 5-4

损益表的格式见表 5-7。

表 5-7　损益表

万元

序　　号	项目名称	合　　计	0	1	2	…	*n*
1	经营收入						
1.1	销售收入						
1.2	出租收入						
1.3	自营收入						

续表

序　　号	项目名称	合　　计	0	1	2	…	*n*
2	经营成本						
2.1	商品房经营成本						
2.2	出租房经营成本						
3	修理费用						
4	运营费用						
5	经营税金及附加						
6	土地增值税						
7	利润总额						
8	所得税						
9	税后利润						
9.1	盈余公积金						
9.2	应付利润						
9.3	未分配利润						

特别提示

- 盈余公积金是指企业按照规定从税后利润中提取的积累资金。盈余公积按其用途，分为法定盈余公积和公益金。法定盈余公积在其累计提取额未达到注册资本 50%时，均按税后利润 10%提取，公益金按 5%～10%提取。当法定盈余公积金累计达到企业注册资金的 50%时，可不再提取。

3. 资金来源与运用表

资金来源与运用表反映房地产项目计算期内各期的资金盈余或短缺情况，用于选择资金筹措方案、制订适宜的借款及偿还计划，并为编制资产负债表提供依据，同时还可以用以计算借款偿还期。

知识链接 5-5

资金来源与运用表的格式见表 5-8。

表 5-8　资金来源与运用表

万元

序　　号	项目名称	合　　计	0	1	2	…	*n*
1	资金来源						
1.1	销售收入						
1.2	出租收入						
1.3	净转售收入						
1.4	自营收入						
1.5	自有资金						
1.6	短期借款						
1.7	长期借款						

续表

序　　号	项目名称	合　　计	0	1	2	…	*n*
1.8	回收固定资产余值						
1.9	回收经营资金						
2	资金运用						
2.1	开发建设投资						
2.2	经营资金						
2.3	修理费用						
2.4	运营费用						
2.5	经营税金及附加						
2.6	土地增值税						
2.7	所得税						
2.8	借款本金偿还						
2.9	借款利息支付						
3	盈余资金						
4	累计盈余资金						

4. 资产负债表

资产负债表反映企业一定日期内全部资产、负债和所有者权益的情况。在对房地产开发项目进行独立的财务评价时，不需要编制资产负债表。但当房地产开发企业开发或投资一个新的房地产项目时，通常需要编制该企业的资产负债表，以计算资产负债率、流动比率、速动比率等反映企业财务状况和清偿能力的指标。

特别提示

- 房地产开发项目评价中的财务评价报表，除了基本报表，还有项目总投资估算表、开发建设投资估算表、土地费用估算表、销售收入与经营税金及附加估算表、投资计划与资金筹措表和借款还本付息估算表等辅助报表。

5.4.3 房地产开发项目的财务评价指标

1. 房地产开发项目财务盈利能力的评价指标

盈利能力指标是用来考察项目盈利能力水平的指标，包括静态指标和动态指标两类。

1) 静态指标

静态指标是在不考虑资金、时间、价值因素影响的情况下，直接通过现金流量计算出来的经济评价指标，这些指标计算简便，通常在概略评价时采用。

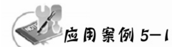
(1) 成本利润率。成本利润率是指开发利润占总开发成本的比率，是初步判断房地产开发项目财务可行性的一个经济评价指标。成本利润率的计算公式为

$$成本利润率＝开发商利润/项目总开发成本\times 100\%$$

成本利润率一般与目标利润率进行比较，超过目标利润率，则该项目在经济上是可接受的。目标利润率水平的高低，与项目所在地区的市场竞争状况、项目开发经营周期长度、开发项目的物业类型以及贷款利率水平等相关。

特别提示

● 成本利润率是开发经营期的利润率，不是年利润率。成本利润率除以开发经营期的年数，也不等于年成本利润率，因为开发成本在开发经营期内逐渐发生，而不是在开发经营期开始时一次投入。



应用案例5-1

某开发商以6000万元购置了一宗商住用地50年的使用权。该宗地的规划建设用地面积为4500m^2，容积率为7.5，建筑密度为65%，建筑层数共20层，从−2至+3层建筑面积均相等。地下两层中，−1层为车库，有供出售的95个车位，−2层为人防和技术设备用房(不可出售)；地上3层裙房为用于出租的商业用房，地上4～18层为用于出售的标准层住宅。预计项目的开发周期为3.5年(其中准备期为12个月，建设周期为24个月，销售期为6个月)；专业人员费用和管理费用分别为建造成本的8%和5%；地价款在项目开发期初一次投入，建造成本为3500元/平方米，专业人员费用和管理费用在建设期内均匀投入；该项目建成后，住宅的市场售价为8000元/平方米，商业用房年净租金收入为2000元/平方米，停车位售价为12万元/个；销售费用和销售税金分别为总销售收入的2.5%和6.0%。开发建设贷款利率为7.5%，同档次商业用房的净租金收入乘数(即年净租金收入与物业资本价值之比)为5.5。试计算该项目的开发商成本利润率。

案例解析

1) 总开发价值

(1) 项目总建筑面积：4500×7.5＝33750(m^2)

(2) 基底面积：4500×65%＝2925(m^2)

(3) 住宅出售面积：33750－2925×5＝19125(m^2)

(4) 商业用房建筑面积：2925×3＝8775(m^2)

(5) 项目开发价值(分项)。

① 住宅：0.8×19125×(1－6%)＝14382(万元)

② 车位：12×95×(1－6%)＝1071.6(万元)

③ 商业：0.2×8775×5.5＝9652.5(万元)

出租部分无销售现金

总价值＝14382＋1071.6＋9652.5＝25106.1(万元)

2) 开发成本

(1) 购地费：6000万元

(2) 建造成本：0.35×33750＝11812.5(万元)

(3) 专业人员费用：11812.5×8%＝945(万元)

(4) 管理费：11812.5×5%＝590.625(万元)

(5) 财务费。

购地款利息＝$6000\times[(1+7.5\%)^{3.5}-1]$＝1728.24(万元)

建造成本、专业人员费、管理费、利息

$(11812.5+945+590.625)\times[(1+7.5\%)^{1.5}-1]$＝1529.48(万元)

财务费用总计：1728.24＋1529.48＝3257.72(万元)

(6) 销售费用：(0.8×19125＋12×95)×2.5%＝411(万元)

(7) 开发总成本：6000＋11812.5＋945＋590.625＋3257.72＋411＝23016.845(万元)

开发商利润：25106.1－23016.845＝2089.255(万元)

成本利润率：2089.255÷23016.845×100%＝9.077%

(2) 投资利润率。投资利润率是指项目经营期内一个正常年份的年利润总额或项目经营期内的年平均利润总额与项目总投资的比率，它是考察项目单位投资盈利能力的静态指标。其计算公式为

投资利润率＝年利润总额或年平均利润总额/项目总投资×100%

在财务评价中，将投资利润率与行业平均利润率对比，以判别项目单位投资盈利能力是否达到本行业的平均水平。

- 投资利润率可以根据损益表中的有关数据计算求得。

(3) 资本金利润率。资本金利润率是指项目经营期内一个正常年份的年利润总额或项目经营期内的年平均利润总额与资本金的比率，它反映投入项目的资本金的盈利能力。其计算公式为

资本金利润率＝年利润总额或年平均利润总额/资本金×100%

(4) 资本金净利润率。资本金净利润率是指项目经营期内一个正常年份的年税后利润总额或项目经营期内的年平均税后利润总额与资本金的比率，它反映投入项目的资本金的盈利能力。其计算公式为

资本金净利润率＝年税后利润总额或年平均税后利润总额/资本金×100%

(5) 静态投资回收期。静态投资回收期是指当不考虑现金流折现时，项目以净收益抵偿总投资所需的时间。一般以年表示，并从房地产项目开发期的起始点算起。其表达式为

$$\sum_{t=0}^{P_b'}(CI-CO)_t=0 \tag{5-8}$$

式中：P_b'——静态投资回收期；

CI——现金流入量；

CO——现金流出量；

$(CI-CO)_t$——项目在第 t 期的净现金流量。

静态投资回收期可根据全部投资现金流量表中累计净现金流量求得。详细计算公式为

静态投资回收期＝[累计净现金流量开始出现正值期数－1]＋[上期累计净现金流量的绝对值/当期净现金流量]

上式得出的是以期为单位的静态投资回收期，应该再把它换算成以年为单位的静态投资回收期，其中的小数部分也可以折算成月数。

2) 动态指标

动态指标是考虑了资金时间价值因素的影响，对发生在不同时间的效益、费用计算资金的时间价值，将现金流量进行等值化处理后计算评价指标。动态评价指标，能比较全面地反映投资方案整个计算期的经济效果，适用于详细可行性研究阶段的经济评价和计算期较长的投资项目。

(1) 财务净现值。财务净现值(FNPV)是指按照行业基准收益率或设定的目标收益率 i_c，将房地产项目开发经营期内各期的净现金流量折现到开发期初的现值之和，是房地产开发项目财务评价中的一个重要经济指标。其表达式为

$$FNPV=\sum_{t=0}^{n}(CI-CO)_t(1+i_c)^{-t} \tag{5-9}$$

(2) 财务内部收益率(FIRR)。房地产项目的财务内部收益率是指房地产项目在整个开发经营期内各期净现金流量现值累计等于零时的折现率。其表达式为

$$\sum_{t=0}^{n}(CI-CO)_t(1+FIRR)^{-1}=0 \tag{5-10}$$

财务内部收益率可以通过内插法求得。即先按目标收益率或基准收益率求得项目的财务净现值，如为正，则采用更高的折现率使净现值为接近于零的正值和负值各一个，最后用内插公式求出。其表达式为

$$FIRR=i_1+\frac{|NPV(i_1)|}{|NPV(i_1)|+|NPV(i_2)|}(i_2-i_1) \tag{5-11}$$

内部收益率表明了项目投资所能支付的最高贷款利率。如果贷款利率高于内部收益率，项目投资就会面临亏损。因此所求出的内部收益率是可以接受贷款的最高利率。将所求出的内部收益率与行业基准收益率或目标收益率 i_c 比较，当 FIRR 值大于 i_c 时，则认为项目在财务上是可以接受的。若 FIRR 值小于 i_c，则项目不可接受。

(3) 动态投资回收期。动态投资回收期是指当考虑现金流折现时，项目以净收益抵偿全部投资所需的时间，是反映开发项目投资回收能力的重要指标。对房地产投资项目来说，动态投资回收期自投资起始点算起，累计净现值等于零或出现正值的年份即为投资回收终止年份。其计算公式为

$$\sum_{t=0}^{P_b}(CI-CO)_t(1+i_c)^{-t}=0 \tag{5-12}$$

动态投资回收期的简便计算公式为

动态投资回收期=(累计净现金流量现值开始出现正值期数－1)+
(上期累计净现金流量现值的绝对值/当期净现金流量现值)

上式得出的是以期为单位的动态投资回收期，应该再把它换算成以年为单位的动态投资回收期，其中的小数部分也可以折算成月数，以年和月表示，如 2 年零 3 个月或 2.25 年。

动态投资回收期指标一般用于评价开发完结后用来出租经营或自营的房地产开发项目，也可用来评价置业投资项目。

2. 房地产开发项目财务清偿能力的评价指标

清偿能力指标是指考察项目计算期内偿债能力的指标。除了投资者重视项目的偿债能力外，为项目提供融资的金融机构，更加重视项目偿债能力的评价结果。

1) 借款偿还期

借款偿还期是指在国家规定及房地产投资项目具体财务条件下，项目开发经营期内使用可用作还款的利润、折旧、摊销及其他还款资金偿还项目借款本息所需要的时间。房地产置业投资项目和房地产开发之后进行出租经营或自营的项目，需要计算借款偿还期，房地产开发项目用于销售时，不计算借款偿还期。其计算公式为

$$I_d=\sum_{t=0}^{P_d}R_t \tag{5-13}$$

式中：I_d——项目借款还本付息数额(不包括已用资本金支付的建设期利息)；

P_d——借款偿还期(从借款开始期计算)；

R_t——第 t 期可用于还款的资金(包括利润、折旧、摊销及其他还款资金)。

借款偿还期可用资金来源与运用表或借款还本付息计算表直接计算，其详细计算公式为

P_d＝借款偿还后开始出现盈余期数－开始借款期数＋(上期偿还借款额/当期可用于还款的资金额)

上述计算是以计算周期为单位，实际应用中应注意将其转换成以年为单位。当借款偿还期满足贷款机构的要求期限时，即认为项目是有清偿能力的。

2) 利息备付率

利息备付率，指项目在借款偿还期内各年用于支付利息的税息前利润，与当期应付利息费用的比率。其计算公式为

利息备付率＝利息前利润/当期应付利息费用

式中：税息前利润——利润总额与计入总成本费用的利息费用之和；

当期应付利息——当期计入总成本费用的全部利息。

利息备付率可以按年计算，也可以按整个借款期计算。

特 别 提 示

- 利息备付率表示使用项目利润偿付利息的保障倍数。对于一般房地产投资项目，该指标值应该大于2。否则，表示项目付息能力保障程度不足。

3) 偿债备付率

偿债备付率是指项目在借款偿还期内各年用于还本付息的资金与当期应还本付息金额的比率。其计算公式为

偿债备付率＝可用于还本付息资金/当期应还本付息资金

偿债备付率可以按年计算，也可以按整个借款期计算。偿债备付率表示可用于还本付息的资金偿还借款本息的保障倍数。对于一般房地产投资项目，该指标值应该大于 1.2。当指标小于 1.2 时，表示当期资金来源不足以偿付当期债务，需要通过短期借款来偿还已到期的债务，该指标的计算对出租经营或自营的房地产投资项目非常重要。

5.5 房地产开发项目可行性研究报告的撰写

作为房地产开发项目可行性研究结果的体现，每个可行性研究报告必须说明评估什么，为什么评估，以及得出什么结论和凭什么得出这些结论。可行性研究报告通常由开发商委托房地产评估机构、研究机构来撰写。

5.5.1 房地产开发项目可行性研究报告的基本构成

一般来说，一份正式的可行性研究报告应包括封面、摘要、目录、正文、附表和附图6个部分。

1. 封面

封面上要注明项目的名称、开发建设单位、评估机构及可行性研究报告编写的时间。

2. 摘要

摘要主要用简洁的语言介绍项目所在地的市场情况、项目本身的情况和特点、评估的结论。摘要的文字要字斟句酌，言必达意，绝对不能有废词冗句，字数以 1000 字左右为宜。

3. 目录

如果可行性研究报告较长，最好有目录，以方便读者了解可行性研究报告包括的具体内容以及前后关系，使之能根据自己的兴趣快速找到其所要阅读的部分。

4. 正文

正文是可行性研究报告的主体，一般要按照逻辑的顺序，从总体到细节循序进行。要注意的是，报告的内容也不要太繁琐，重要的是尽可能简明地回答未来读者所关心的问题。对于一般的可行性研究报告，通常包括的具体内容有项目总说明、项目概况、市场研究、规划设计方案及建设条件、建设方式及进度安排、项目投资估算及收入估算、项目资金筹措计划、项目经济效益评价、不确定性分析、可行性研究的结论等方面。

特别提示

- 如果可行性研究报告是立项审批使用的，其正文还应包括项目开发组织机构和组织方式、环境分析、能源节耗及节能措施、社会效益分析等方面的内容。因此，可行性研究报告正文中应包括什么内容，要视评估的目的和未来读者所关心的问题来具体确定，没有固定不变的模式。

5. 附表

对于正文中不便插入的较大表格，为了使读者便于阅读，通常将其按顺序编号后附于正文之后。

作为附表，按照在评估报告中的顺序，一般包括市场调查分析表、规划设计方案主要数据列表、项目工程进度计划表、财务评估的基本报表和辅助报表、敏感性分析表等。

6. 附图

为了辅助文字说明，使读者很快建立起空间概念，通常要有一些附图。这些附图一般包括项目位置示意图、项目规划用地红线图、规划设计方案平面图、与项目有关的土地利用规划示意图、项目用地附近的土地利用现状图、项目用地附近的竞争性项目分布示意图等。此外，附图还包括评估报告中的一些数据分析图，如直方图、饼图、曲线图等。

5.5.2 房地产开发项目可行性研究报告正文的写作要点

正文部分是可行性研究报告的核心，一般包括以下内容。

1. 项目总说明

在项目总说明中，应着重就项目主办者或参与者、项目评估的目的、项目评估报告编制的依据及有关说明等向读者予以介绍。

2. 项目概况

在项目概况中，应重点介绍项目的合作方式和性质、项目的背景、项目所处的地址、项目拟建的规模和标准、项目所需市政配套设施的情况及获得市政建设条件的可能性、项目建成后的服务对象等。

3. 市场调查与预测分析

1) 房地产投资环境的调查与预测

房地产投资环境研究侧重于城市层次的投资环境的调查与预测分析，主要包括当地总体社会经济情况、城市基础设施状况、土地使用制度、当地政府的金融和税收等方面的政策、政府鼓励投资的领域等方面，对已经发生的或将要发生的重大事件对该项目的影响，也要作出充分的了解和估计。

2) 房地产市场状况的调查与预测

房地产市场状况的调查与预测要在房地产投资环境的调查与预测的基础上进行。主要内容包括当地与所评估项目相关的土地市场、居住物业市场、写字楼物业市场、零售商业物业市场、酒店市场、工业物业市场等的市场供求、价格、投资状况等方面。

特别提示

- 房地产市场状况的调查与预测的关键是在占有大量的第一手市场信息资料的基础上，通过列举市场交易实例，令读者信服该报告对市场价格、供求关系、发展趋势等方面的理解。

4. 规划设计方案及建设条件

在市场调查与预测分析的基础上，初步确定项目的潜在消费者，根据潜在消费者对房地产产品功能的要求和能承受的价格等方面，进行项目的规划设计和建筑设计。

主要介绍开发项目的规划建设方案和建设过程中市政建设条件(水、电、路等)是否满足工程建设的需要。在介绍规划建设方案的过程中，可行性研究报告的撰写者最好能根据所掌握的市场情况，就项目的规模、档次、建筑物装修标准和功能面积分配等提出建议。

5. 建设方式及进度安排

项目的建设方式是指建设工程的发包方式。发包方式的差异往往会带来工程质量、工期、成本等方面的差异，因此，这里有必要就建设工程的承发包方式提出建议。这一部分中还应就建设进度安排、物料供应(主要建筑材料的需要量)作出估计或估算，以便为投资估算做好准备。

6. 项目投资估算及收入估算

1) 项目投资估算

项目总投资的估算，应包括项目投资概况、估算依据、估算范围和估算结果等内容。一般投资估算结果汇总中应包括土地费用、前期工程费、房屋开发费、管理费、销售费用、财务费用、其他费用、不可预见费和开发期税费。

2) 项目收入估算

房地产开发项目有出售、出租和自营 3 种方式，目前主要采用的是出售和出租方式。

要测算租售收入，首先根据项目设计情况确定按功能分类的可销售或出租面积的数量，再根据市场研究结果确定项目各部分功能面积的租金或售价水平。然后，根据工程建设进度和开发商的市场销售策略，确定项目分期或分年度的租售面积及租售收入。

7. 项目资金筹措计划

资金筹措计划主要是就项目投资的资金来源进行分析，包括资本金、贷款和预售(租)收入 3 个部分。当资金来源中包括预售(租)收入时，还要和后面的销售(出租)收入计划相互配合。

首先，应估算项目开发期内各期的投资额。其次，根据国家有关规定、企业资本金筹集情况、项目预售收入估算情况和有可能的贷款渠道，估算贷款数额，进行还本付息计算。最后，编制借款还本付息估算表和资金筹措表等。

8. 项目经济效益评价

对于一般的房地产开发项目，只需要进行财务评价；对于重大的、对区域社会经济发展有较大影响的房地产项目，如经济开发区项目、成片开发项目等，还应进行综合评价。

项目经济效益评价是项目评估报告中最关键的部分之一，在这里，要充分利用前述各部分的分析研究结果，对项目的经济可行性进行分析。项目经济效益评价的内容，一般包括现金流量分析、资金来源与运用表和贷款偿还分析。现金流量分析，要从全部投资和资本金两个方面对反映项目经济效益的财务内部收益率、财务净现值和投资回收期进行分析测算。资金来源与运用表，集中体现了项目自身资金收支平衡的能力，是财务评价的重要依据。贷款偿还分析，主要是就项目的贷款还本付息情况作出估算，用以反映项目在何时开始、从哪项收入中偿还贷款本息以及所需的时间长度，以帮助开发商安排融资计划。

9. 不确定性分析

一般包括敏感性分析和临界点分析，根据委托方的要求，有时还要进行概率分析。分析的目的是就项目面临的主要风险因素(如建造成本、售价、租金水平、开发周期、贷款利率、可建设建筑面积等)的变化对项目财务评价指标(如财务内部收益率、财务净现值和投资回收期等)的影响程度进行定量研究；对当地政治、经济、社会条件可能变化的影响进行定性分析。

一般对优选方案进行不确定性分析。首先，进行敏感性分析，找出主要的不确定性因素。然后，针对主要不确定性因素进行临界点分析。若方案风险较大，则找出主要风险因素并制定出相关的措施，降低风险。

10. 可行性研究的结论

可行性研究的结论，主要是说明项目的财务评价结果，表明项目是否具有较理想的财务内部收益率，较强的贷款偿还能力及自身平衡能力和抗风险能力，以及项目是否可行。

综合应用案例5-1

××花园可行性研究报告案例

为了对可行性研究报告的撰写有更多的了解，这里介绍××项目(住宅)的可行性研究报告一例。因为案例较为复杂，仅选取其中部分内容供大家参考学习，以提高对房地产开发项目可行性研究的认识。

1. 项目总说明

为了做好该项目的投资分析，并进行项目的报批立项工作，特编制项目可行性研究报告。

1) 项目名称、项目业主及负责人

项目名称：××花园

项目业主：×××房地产开发有限公司

法人代表：××

2) 可行性研究报告的编制依据

(1)《城市居住区规划设计规范》。

(2)《城市道路绿化规划及设计规范》。

(3)《城市居住区公共服务设施设置规定》。

(4)《住宅设计规范》。

(5)《住宅建筑设计标准》。

(6)《建筑工程交通设计及停车场设置标准》。

(7)《国有土地使用出让协议》。

3) 建设单位简介

×××房地产开发有限公司，注册号：××××××，法人代表：××，注册资本：3000万元，企业类别：有限责任公司，经营范围：房地产开发，资质等级：二级。公司现有职工中专业管理人员23名，其中具有中级以上职称的管理人员17名，持有资格证书的专业技术人员27名，职工总体素质较高。

公司自创建以来开发了A市青山区东方广场(总面积48000m^2)，嘉园苑(住宅小区，总面积112000m^2)等项目。这些项目的质量优良，同时通过这些项目的开发公司取得了较好的开发经验，有能力有信心做好××花园的项目开发工作。

2. 项目概况

1) 项目所处的位置

该地块位于A市中心区域。毗邻某大学、某公园、某商业街，周边地区文化科研机构林立，环境优雅宁静，适宜做住宅小区。

2) 建设规模及用地技术经济指标

项目用地总面积：104000 m^2

项目总建筑面积：119600 m^2

其中：住宅：109400 m^2

多功能用房：4800m^2

公建：5400m^2

建筑占地面积：20000m^2

建筑密度：19%

容积率：1.15

绿地率：39%

3) 项目优势分析

(1) 该项目地处 A 市最具发展潜力的地段，周边环境在不久的将来将是该市最佳的居住区域。

(2) A 市近几年的经济发展和市政建设步伐，使得该区域的房地产具有较大的升值空间。

(3) 本公司与 A 市的政府及建设主管部门的良好公共关系背景，有利于本公司今后在当地的发展。

(4) 周边日趋成熟的居住配套及商业配套为该项目的价格奠定了一定的基础。

3. 投资环境分析

1) 宏观环境分析

2000 年以来，中国房地产开发投资、竣工面积、销售面积始终保持了年均 20%左右的增长，直接带动了 57 个相关产业的产出增加，没有一个其他行业有如此广泛的行业推动力。

目前，国家继续把发展房地产业作为拉动我国经济增长的重要手段，对房地产市场出台了一系列调控政策，大大刺激了房地产市场的需求。

2) A 市环境分析

(1) 人口城镇化，扩大了市场消费需求。A 市是一个文化古城，有着悠久的历史，自古以来就是连贯南北的交通要塞和物资集散地，随着近年来城市基础设施建设的逐步完善，吸引了许多外地人来本市投资经商。另外户籍制度的改革，使农村人口城镇化，城镇人口大量增加。这些都为 A 市的住房消费市场增添了新的主力军。

(2) 随着人均收入的增加，人民生活水平的提高，市场消费能力逐步增强。近年来，A 市人均收入逐渐增加，相当一部分住旧楼和租房的居民为了改善居住条件，将以旧换新，以小换大，逐渐实现“居者有其屋”、“居者优其屋”，这也促进了 A 市住房的需求。

4. 规划设计方案

1) 总体规划设计理念

(1) 充分利用本地块的地理优越性及周边的自然资源，注意人文和环境的可持续发展，创造既能享受现代都市文明，又能享受生态自然的居住环境。

(2) 适应本地区消费者需求特征，创造切合 21 世纪生活模式的居住环境。

(3) 积极创新，利用科学的环境规划方法，为 A 市的住宅小区发展创造良好的典范。

2) 总体规划构思

本项目吸取各地域房地产业界的优点，结合本地区实际情况，邀请国内知名景观设计单位、规划大师倾力打造，对建筑外立面、户型设计、楼宇间距、休闲会所、中心广场等合理规划，精心设计。

(1) 规划结构。小区以城市主干道、小区广场、小区干道、小区道路为网络。整个小区地形成矩形状，以南方上设入口广场，其余方向设次入口，小区中心设区内广场，小区主干道串联若干个小区广场作为主交通网络。

(2) 建筑单体设计。小区以多层为主，辅以两栋连排别墅，以小区主干道组织交通，均设公共绿地，使每个建筑具有较多的绿地、阳光和通风。建筑底层设汽车库，均与区内主干道相连。中心广场设置中心会所，满足小区管理、服务、休闲等配套所需，次入口设置相应的管理用房和停车场地。

(3) 建筑环境及园林景观设计。整体环境景观设计，总体表现现代人文景观的环境特色，塑造小区优雅、宁静、宜人的居住环境。

规划建造中央绿地广场，并辅以建筑小品装点，以扩大绿化面积、增强视觉冲击力。根据组团分区，设置不同主题的组团绿化，各组团的景观设计以半围合的结构加上立体化的主题绿化为主，使每个组团形成各有特色的悠悠庭园，营造温馨居家的归属感。保证植被的多样性和色彩性，整个园区的植被应保证四季有景，高矮有序，丰富多样。另外应注意园区植物的色彩搭配，营造一派新鲜热火的场面，增添社区人气和美感。

3) 小区规划设计图纸

略。

5. 建设进度安排(见表 5-9)

表 5-9 进度安排表

时　间	内　容
2004 年 6 月—11 月	项目前期准备工作、方案设计
2005 年 12 月—3 月	扩充及施工图设计
2005 年 4 月—2006 年 12 月	工程施工
2007 年 1 月—2007 年 3 月	项目竣工验收

项目建设周期 34 个月。

6. 投资估算与收入估算(简述)

1) 投资估算

经估算项目总投资 23307 万元。

(1) 土地费用：20 万/亩，估算 3118 万元。

(2) 建筑安装费：参照当地标准估算为 960 元/平方米，合计 11481 万元。

(3) 前期费用：124 元/平方米，估算 1483 万元。

(4) 基础设施：210 元/平方米，估算 2511 万元。

(5) 公共设施配套费用包括小区内娱乐场所等，估算投资 620 万元。

(6) 市政配套费及开发期税费：140 元/平方米，估算 1674 万元。

(7) 销售费用、管理费用、不可预见费分别按销售收入的 3%、2%和 2%估算，估算分别为 990 万元、660 万元、660 万元。

(8) 财务费用：经估算建设期利息为 110 万元。

2) 收入估算

参考本地区同类住宅交易价格，结合本项目特点和开发成本，设定住宅均价为 2800 元/平方米，多功能用房为 5000 元/平方米，估算收入为 33032 万元。

7. 资金筹措(简述)

项目总投资 23307 万元，开发企业投入资本金 8000 万元，总投资与资本金差额部分由商品房预售收入和申请商业银行贷款解决。

8. 财务效益初步分析(简述)

部分财务指标见表 5-10。

表 5-10 部分财务指标

指　标	数　额
项目总投资	23307 万元
经营收入	33032 万元
营业税及附加/6.3%	2081 万元
利润总额	7644 万元
所得税	2522 万元
净利润	5122 万元
投资利润率	23.15%

9. 不确定性分析(略)

经过敏感性分析和对临界点的计算分析，判断该项目的财务抗风险能力较强。

10. 可行性研究的结论(简述)

经过可行性研究的分析，由其财务评价结果表明项目具有较理想的财务盈利能力、较强的贷款偿还能力及自身平衡能力和抗风险能力，项目可行。

本章小结

本章主要介绍房地产可行性研究、房地产市场调查与研究、房地产开发项目投资与收入估算、房地产财务评价等方面的内容；结合房地产市场的实际介绍了房地产市场调查适用的方法和内容；详细分析了房地产开发项目投资估算及项目方案的财务评价指标；阐述了房地产开发项目可行性研究报告的撰写各式及主要内容。

本章的教学目标是使学生掌握房地产项目可行性研究的方法、指标，能够撰写房地产项目可行性研究报告。

习题

一、单项选择题

1．在现金流量表中不应该出现(　　)。

A．借款利息　　B．所得税

C．自有资金　　D．折旧与摊销

2．下列不属于基本报表的是(　　)。

A．资金来源与运用表　　B．经营成本估算表

C．资产负债表　　D．损益表

3．在项目评估中，说明项目在计算期内资金盈余或短缺的基本报表是(　　)。

A．投资计划与资金筹措表　　B．资金来源与运用表

C．营业利润测算表　　D．全部投资现金流量表

4．投资估算的精确度为±30%，研究费用一般占总投资的 0.2%～0.8%，该阶段为(　　)。

A．投资机会研究　　B．初步可行性研究

C．详细可行性研究　　D．项目的评估和决策

5．投资估算的精确度为±20%，研究费用一般占总投资的 0.25%～1.5%，该阶段为(　　)。

A．投资机会研究　　B．初步可行性研究

C．详细可行性研究　　D．项目的评估和决策

6．土地出让地价款构成中不包括(　　)。

A．土地出让金　　B．征地管理费

C．拆迁补偿费　　D．城市基础设施建设费

二、多项选择题

1．房地产开发项目可行性研究的特点包括(　　)。

A．前期性　　B．综合性

C．不确定性　　　　D．预测性

E．盲目性

2．在通常情况下，人们根据房地产企业进行市场调查的目的，把房地产市场调查大致分为(　　)几种类型。

A．探索性调查　　　　B．描述性调查

C．因果性调查　　　　D．反馈性调查

E．预测性调查

3．开发项目土地费用是指为取得开发项目用地而发生的费用，开发项目取得土地使用权有多种方式，所发生的费用各不相同，主要包括(　　)。

A．土地征用拆迁费　　　　B．土地出让地价款

C．土地转让费　　　　D．土地租用费

E．土地投资折价

4．经济评价中的基础参数中，下列(　　)属于评价标准类指标。

A．基准收益率　　　　B．开发经营期

C．目标投资收益率　　　　D．目标投资回报率

E．目标成本利润率

5．房地产开发项目财务评价报表分为(　　)。

A．财务报表　　　　B．经营报表

C．辅助报表　　　　D．基本报表

E．资金来源与运用表

6．房屋开发费包括(　　)。

A．规划设计费　　　　B．管理费

C．建筑安装工程费　　　　D．公共配套设施建设费

E．基础设施建设费

三、简答题

1．房地产可行性的研究有哪些作用？

2．可行性研究各工作阶段的投资估算与研究费用为多少？

3．房地产市场调查有哪些方法？

4．房地产市场调查的主要内容有哪些？

5．房地产开发项目投资估算的范围是什么？

6．房地产开发项目财务评价中的基本财务报表有哪几种？各有什么作用？

7．房地产可行性研究报告的正文应包括哪些方面的内容？

四、计算题

某公司欲以1000万元一次性付款方式购得一商业物业20年的经营权，第一年需要投入装修费用200万元，第二年便可取得年净租金收入200万元，以后将以每年5%的比例递增。若房地产市场上商用物业的投资基准收益率为15%，试画出该项目的现金流量表，计算该项目的财务净现值和财务内部收益率，并判断项目是否可行(各项收支均发生在年末)。

第 6 章

房地产开发的前期准备

教学目标

垣僬˜ 嫂併妠市Ⅸ古劃倬倖云匇倏夫哲傑菁囱刭倪vii啼則併埻侔兔啼則宇邪堝壳∥嬷墴亘婸啼則倪倕∥古劃倬倖云匇倏夫哲æ 剉併儳娼兔剉囱働仁傑菁妈甌孳併尤婸∥嬷墴匇倏夫哲æ 剉併吐仁娫発æ 剉垒囼婃垷剜併亶叨∥古劃倬倖云匇倏夫哲霎培邪傐哂婧尤婸˜ 溧侼嫀婔兔霎邪倪圵∥嬷墴圐働霎培邪実堪儁図嘸霎邪併堘剁˜ 霎培邪併仁妍娫発霎邪墣剁併密威唍嚥傂Ⴉ

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产开发项目规划设计方案评价的特点和评价指标体系，掌握常用评价方法	规划设计方案评价及评价指标体系、评价方法	30%
掌握开发项目报建的流程以及报建送审应提交的资料	开发项目报建的流程、报建送审应提交的资料	35%
了解房地产开发项目招投标概念与作用、活动原则和招标方式，掌握施工招投标中有关申请招标的条件、招投标的程序以及招标文件的主要内容	房地产开发项目招标方式、程序、招标文件内容	35%

引 例

某一房地产开发企业要在某一城市规划区范围内进行商品住宅区的开发建设，试问该企业在开发建设之前应做好哪些准备工作？

一般来说要做好以下准备工作：①资金筹措。②获取土地使用权。③征地拆迁，申办并取得《房屋拆迁许可证》。④规划设计：申办项目选址定点，取得《建设项目选址意见书》和《建设用地规划许可证》；持规划方案和建筑方案图纸到建管处申请建筑方案报建，取得建筑核位红线图和施工图；申办建设工程红线定位与验线，取得建筑核位红线图；申办《建设工程规划许可通知书》，办理完毕后凭此通知书到建管部门办理《施工许可证》；申办《建设工程规划许可证》。申办完毕后开发商持《建设工程规划许可证》到城建管理部门办理建设工程正负零以上部分的相关施工手续；建设工程竣工后3个月内，开发商持竣工图申办《建设工程规划验收合格证》。⑤建设项目报建登记，申请招标，办理招标投标手续。

6.1 房地产开发资金筹措

6.1.1 房地产开发资金筹措的目的

房地产开发资金筹措的目的在于以下几方面。

(1) 实现项目投资开发目标和企业发展目标。房地产开发企业投资开发新的项目，或者在项目开发的前、中期阶段，需要筹集大量资金，尤其是中长期资金，同时项目投资者总是希望加快项目的投资开发速度，这样必须突破现有的资金存量，需要新的资金增量。这种扩张性筹集资金使企业的资产规模有所扩大，增加了企业的市场竞争能力和收益能力。

(2) 偿还债务，改善盈利能力，调整资本结构。为了偿还某些债务而筹集资金，一是尽管企业有能力支付到期旧债，但为了调整原有的资本结构，仍然举借新债，从而使资本结构更加合理，充分发挥杠杆效益；二是房地产开发企业现有支付能力已不足以偿还到期旧债，被迫举借还债，这表明企业的财务状况已经恶化。因此，通过筹集资金，调整资金结构，能够使房地产开发企业的权益资本和债务资本保持适当的比例关系，从而改善和提高企业或项目的偿债能力和盈利能力。

6.1.2 房地产开发资金筹措的原则

房地产开发资金的有效筹集，应保证房地产开发资金投入与回收在时间上和数量上的协调平衡，从而保证资金循环运动和房地产开发项目建设的顺利进行。资金筹措过程中应遵循以下几点原则。

1. 时机适当原则

在房地产开发筹集资金过程中，必须根据房地产项目的投资时间及投资需要(年度或分期)安排确定适当合理的筹集时机和规模，从而避免因获得资金过早而造成资金闲置，或因筹资时间滞后而影响房地产开发项目的正常进行。

2. 安全性原则

房地产开发企业在筹集资金过程中，必须全面地、理性地衡量项目现有或预期的收益和偿债能力，使房地产开发企业的权益资本和债务资本保持合理的比例，负债率和还债率须控制在一定的范围之内，降低房地产开发企业的财务风险。

3. 经济性原则

首先必须根据和适应投资的要求，以投资定筹资，充分考虑房地产开发企业的筹资能力；其次要合理降低筹资成本(包括使用成本)、筹资的期限(包括付息和还本的时间)及不同来源和用途的资金，因为它们都会影响项目的付息水平，经济合理地筹集资金。

4. 可行性原则

在筹集资金过程中，除了要考虑企业的筹资能力、偿还能力、盈利能力和经营能力外，还必须考虑筹资方式的落实程度。

6.1.3 房地产开发资金筹措方式

具体来讲，房地产开发资金的来源主要有自有资金、银行贷款、社会集资、利用外资、预售款等。

1. 自有资金

具有一定的自有资金是项目开发的前提和条件，国家规定了房地产开发项目的资本金制度，即资本金占项目总投资的比例不得低于 35%。

2. 银行贷款

银行向房地产开发、经营、流通和消费领域发放的贷款按资金性质，贷款对象，贷款用途等有多种方式分类。其中，按资金性质划分，房地产贷款可分为自营性房地产贷款和政策性住房贷款两大类。

3. 社会集资

社会集资主要是指房地产企业以发行房地产股票和房地产债券的方式筹集资金。

4. 利用外资

房地产投资者利用外国资金进行房地产投资活动，主要方式有外国政府贷款、国际金融组织贷款、外国商业银行贷款、与外资合营、发行国际债券等。

5. 预售款

商品房预售是指房地产开发企业将正在建设中的房屋预先出售给承购人，由承购人支付定金或房价款的行为。根据我国《城市商品房预售管理办法》，商品房预售应当符合一定的条件。

具体资金筹措或融资过程详见第 7 章内容。

6.2 房地产开发项目规划设计方案的评价

房地产开发与规划设计有着密切的关系，两者相互作用、相互影响。在房地产经营中，投资最终能否成功取决于时机、地段和建筑质量。地段的选择、总图布置与规划有关，而建筑质量则与设计密不可分。当然，地段的选择与建筑质量除了与建筑师和规划师的设计质量有关以外，还受经济因素、规划条件、业主的意图等因素的影响和限制。因此，为了做出好的规划建筑设计，房地产经营者应与规划师和建筑师很好地合作，让规划师、建筑师了解房地产开发业务的运行机制，提供相应的条件，指明有哪些限制；征求开发项目所在地区的规划设计管理部门的意见与要求，并且从规划要求、开发公司的要求等因素中作出综合判断，开发者自己必须既有企业家的远见，还要有规划师、建筑师的鉴赏力，能够很好地与设计者沟通，充分表达业主的指导思想和设计意图。只有这样，开发经营者与设计者才能有很好的配合，与规划师和建筑师共同创造出社会效益、环境效益和经济效益统一的产品。

房地产开发项目规划设计方案的评价，是房地产开发企业对开发项目在规划与设计阶段所进行的重要管理工作，是选择最优设计方案的前提。本节将重点介绍居住区规划设计方案的评价指标体系和评价方法的选择。

6.2.1 房地产开发项目规划设计的基本原则

1. 符合城市总体布局，完善城市结构

房地产开发项目应符合城市的总体布局结构，房地产项目的布局结构也应与城市布局结构相一致。

2. 丰富和创造最佳的城市空间环境

房地产项目大多处在城市布局的重要位置上，其布局及空间环境直接影响着城市的整体布局结构和城市的空间环境。因此，房地产项目的空间环境及建筑形象与城市的空间环境是不可分割的整体，在规划设计房地产项目空间环境时必须考虑与城市的关系，并使之为城市面貌的改善起到积极的作用。

3. 房地产开发项目规划设计应满足的其他要求

(1) 使用要求。能够满足居民生活的多种需要，为居民创造方便、优美的生活居住环境。

(2) 卫生要求。要有良好的日照、通风，防止噪声和空气污染。

(3) 经济要求。在确定居住建筑标准、公共建筑规模时，应符合实际经济条件，尽可能降低项目造价。

(4) 安全要求。要有利于防止灾害的发生，减少灾害的危险程度，创造安全的居住环境。

(5) 施工要求。要有利于施工的组织和管理，充分考虑施工条件。

(6) 美观要求。要有利于创造一个优美的居住环境和改善城市的物质外貌。

(7) 以人为本。要充分考虑人的实际需要及不同人的需求特点，做到“人—建筑—环境”的高度协调。

6.2.2 房地产开发项目规划设计方案评价的特点

1. 评价主体的多元性

房地产开发项目规划设计方案，评价主体除房地产开发企业本身外，还涉及使用者(城市居民)、管理者(城市规划管理部门)、设计者和施工者。不同的评价主体，对方案的评价角度是不一样的，因而会出现不同的评价结果。

1) 使用者

在评价主体中最主要的是使用者，使用者会从自身角度评判房地产开发项目规划设计方案的优劣，包括居住环境的合意性、功能的满足程度等，开发项目只有得到使用者(消费者)的认可，才能顺利销售出开发的房屋并获得良好的经济效益。因此，使用者对开发项目的意见最为重要。

2) 城市规划管理部门

城市规划管理部门是从维护公众利益角度出发评价房地产开发项目规划设计方案的。房地产必须服从于城市总体规划，居住区的规划必须按照各项规划指标的要求，而城市规划管理部门提出的各项规划指标除了考虑使用者的需要外，更多的是为了维护公众利益的需要。在此前提下来对设计方案进行评价，并通过行政审批认可后，项目才能建设实施。

3) 设计者和施工者

设计者和施工者对设计方案的理解和看法也是不容忽视的，前者通过构思，从开发项目的适用性、安全性、经济性和美观性等方面，把开发者的意图落实到图纸上；后者从建设实施的角度，对开发项目施工工艺的可行性、功效进行评价，这两者都间接关系到开发项目的效益。因此，他们也是重要的评价者。

2. 评价目标的多样性

开发项目规划设计的目标不是单一的，而是多样的。评价规划设计方案，不能以经济效益目标作为唯一的标准，应同时兼顾社会效益和环境效益，以综合效益的好坏作为方案取舍的标准。

3. 评价结论的不确定性

1) 评价者的主观性

在房地产开发项目规划设计方案标准的评价指标体系中，有很多指标难以定量描述，只能根据主观的判断来确定，评价者由于经验、价值观和专业水平存在着差异，对同一个方案，不同的评价者所给出的评价结论也不完全一样。

2) 项目未来情况的不确定性

对规划设计方案的评价，实际上是对方案实施后所取得的效益进行评估。由于设计方案还未实施，因而对未来情况难以准确描述，只能通过评价者对规划设计的图纸来进行分析、设想，以此作出主观判断。所以，很难保证这种预测性的判断是非常准确的。

6.2.3　房地产开发规划设计方案评价的主要技术经济指标

1. 居住区规划指标

住宅区规划指标通常分为规划综合技术经济指标和用地指标两大类(包括用地平衡表)。

规划综合技术经济指标在GB 50180—1993《城市居住区规划设计规范》中列出的有33项，其中又分为必要指标和选用指标。

1) 用地平衡表

规划用地平衡表的作用：用数量表明住宅区的用地状况；初步审核各项用地分配比例是否科学合理；初步评价住宅区的环境质量；方案评定和管理机构审定方案的重要依据。规划用地平衡表见表6-1。

表6-1　规划用地平衡表

项　　目		数值/公顷(ha)	比重/%	人均面积/(平方米/人)
一、居住区用地(R)		▲	100	▲
1	住宅用地(R01)	▲	▲	▲
2	公建用地(R02)	▲	▲	▲
3	道路用地(R03)	▲	▲	▲
4	公共绿地(R04)	▲	▲	▲
二、其他用地(E)		△	--	--
居住区规划总用地		△	--	--

注：其他用地是指在居住区范围内不属于居住区的用地，如市级以上的公共建筑、工厂、单位等用地，以及不适于建筑的用地，包括住宅区工业用地。

2) 居住区用地平衡控制指标(见表6-2)

表6-2　居住区用地平衡控制指标

单位：%

用地构成	居　住　区	小　　区	组　　团
1．住宅用地(R01)	50～60	55～65	70～80
2．公建用地(R02)	15～25	12～22	6～12
3．道路用地(R03)	10～18	9～17	7～15
4．公共绿地(R04)	7.5～18	5～15	3～6
居住区用地(R)	100	100	100

3) 城市居住区规划设计综合技术经济指标(见表6-3)

表6-3　城市居住区规划设计综合技术经济指标(《城市居住区规划设计规范》)

项　　目	计量单位	数　　值	所占比重/%	人均面积/(平方米/人)
居住区规划总用地	公顷(ha)	▲	--	--
1．居住区用地(R)	公顷(ha)	▲	100	▲
① 住宅用地(R01)	公顷(ha)	▲	▲	▲

续表

项　目	计量单位	数　值	所占比重/%	人均面积/(平方米/人)
② 公建用地(R02)	公顷(ha)	▲	▲	▲
③ 道路用地(R03)	公顷(ha)	▲	▲	▲
④ 公共绿地(R04)	公顷(ha)	▲	▲	▲
2. 其他用地(E)	公顷(ha)	▲	--	--
居住户(套)数	户(套)	▲	--	--
居住人数	人	▲	--	--
户均人口	人/户	▲	--	--
总建筑面积	万平方米	▲	--	--
1. 居住区用地内建筑总面积	万平方米	▲	100	▲
① 住宅建筑面积	万平方米	▲	▲	▲
② 公建面积	万平方米	▲	▲	▲
2. 其他建筑面积	万平方米	△	--	--
住宅平均层数	层	▲	--	--
高层住宅比例	%	△	--	--
中高层住宅比例	%	△	--	--
人口毛密度	人/公顷	▲	--	--
人口净密度	人/公顷	△	--	--
住宅建筑套密度(毛)	套/公顷	▲	--	--
住宅建筑套密度(净)	套/公顷	▲	--	--
住宅建筑面积毛密度	万平方米/公顷	▲	--	--
住宅建筑面积净密度	万平方米/公顷	▲	--	--
居住区建筑面积毛密度(容积率)	万平方米/公顷	▲	--	--
停车率	%	▲	--	--
停车位	辆	▲	--	--
地面停车率	%	▲	--	--
地面停车率	辆	▲	--	--
住宅建筑净密度	%	▲	--	--
总建筑密度	%	▲	--	--
绿地率	%	▲	--	--
拆建比	--	△	--	--

注：▲—必要指标；△—选用指标。

2. 居住区规划技术指标的计算

(1) 居住区总用地[百米(hm)]，包括居住用地、公共建筑用地、道路用地、绿化用地。

(2) 居民每人占地(平方米/人)，包括人均居住用地、公共建筑用地、道路用地、绿化用地。

(3) 居住区总建筑面积(平方米)，包括居住建筑面积、公共建筑面积。

(4) 总户数(户)、总人口(人)、平均每户人口(人/户)。

(5) 平均每户居住面积(平方米)。

(6) 居住建筑密度(%)，指住宅建筑对居住用地的覆盖率。

居住建筑密度＝居住建筑基地面积/居住建筑用地面积×100%

(7) 居住面积密度(平方米/百米)。

居住面积密度＝居住面积/居住建筑用地面积×100%

(8) 容积率(居住建筑面积密度)(平方米/百米)。

容积率＝居住建筑面积/居住建筑用地面积

(9) 人口毛密度(人/百米)，指居住总人口和总用地之比。

(10) 人口净密度(人/百米)，指居住总人口与居住建筑用地面积之比。

(11) 绿化覆盖率：绿化覆盖率指在建设用地范围内全部绿化种植物水平投影面积之和与建设用地面积的比率(%)。

(12) 人均公共绿地面积：人均公共绿地面积指住宅区内平均每人拥有的公共绿地面积。

(13) 平均层数：指住宅总面积与住宅基底总面积之比。

(14) 高层住宅比例(%)：一般7层以上为高层住宅，即高层住宅占总建筑面积的比例。

(15) 住宅间距(米)。

(16) 居住区总造价(元)。

(17) 平均造价(元/平方米)。

(18) 建设周期，指自工程开工至全部工程完工之间的时间。

居住区规划设计都必须进行技术经济分析来衡量方案的优劣及优选方案，通过上述经济指标可以进行居住区用地分析、技术经济分析及综合造价3个主要方面的比较和优化。

6.2.4 房地产开发项目规划设计方案评价方法

对房地产开发项目规划设计方案的评价，首先要明确评价目标；其次将目标分解为可以明确表述的评价内容或指标，从而构成结构明确、层次清楚的目标体系；再次，选定合适的评价方法，对方案进行分析和评价；最后，通过比较分析，选择最佳方案。

规划设计方案评价有相对评价和绝对评价。前者是在不同方案之间进行相互比较；后者是以国家规定的定额指标和规划管理部门提出的规划设计要点作为评价依据。开发项目规划设计方案评价是一种综合评价，即追求多目标综合效果的评价。这与在可行性研究阶段对开发项目进行评价是有区别的，虽然在可行性研究阶段对开发项目进行评价也考虑多目标因素，但其评价的重点是经济效益，而规划设计方案评价既要考虑经济效益，也要考虑社会和环境效益。

对房地产开发项目规划设计方案的评价的主要方法有德尔菲(Delphi)专家咨询法、层次分析法等。

1. 德尔菲专家咨询法

德尔菲专家咨询法就是集众多专家的集体智慧对规划设计方案的各评价指标进行评分，定量指标通过计算就可以得出该指标的得分值，对其中定性指标通过专家打分进行定量化，并确定所有指标的权重，最后将各项指标的得分与其对应的权重相乘后再累加，就是该方案的综合评分值。在各评价方案中综合评分值最大的方案就是最优方案。

2. 层次分析法

用层次分析法评价开发项目的规划设计方案的基本思路：按照评价问题中各类因素之间的隶属关系把它们从高至低排成若干层次，建立不同层次元素之间的相互关系。根据对同一层次元素相对重要性比较的结果，决定层次各元素重要性的先后次序，以此来作为决策的依据。

层次分析法步骤：第一步，建立评价模型，将评价问题分为 3 个层次，即目标层、评价指标层和方案层；第二步，建立判断矩阵；第三步，进行层次单排序；第四步，进行层次总排序。

6.3 房地产开发项目报建管理

6.3.1 房地产开发项目报建程序

房地产开发项目报建管理是指在原规划设计方案的基础上，房地产开发企业委托原规划设计单位提出各单体建筑的设计方案，并对其布局进行定位、对开发项目用地范围内的道路和各类工程管线做更深入的设计，使其达到施工要求，并提交有关部门审批的过程。用于报建的建筑设计方案经城市规划、消防、抗震办、人防、环卫、供水、供电等管理部门审查通过后，可以进一步编制项目的施工图和有关技术文件，再报城市规划管理部门及有关专业管理部门审批。

房地产开发企业在取得土地使用权后，根据城市规划管理部门提出的设计要求，通过设计、招投标等方式，委托规划设计院编制设计方案(两个或者两个以上)。方案确定以后，房地产开发商持项目规划设计方案、规划设计方报审表、规划设计书及其他相关资料，再向城市规划行政主管部门提出规划设计方案审批申请。

城市规划行政主管部门接到申请后应在规定的期限内组织有关单位审查规划设计方案并提出修改和调整意见。对于大型项目，城市规划主管部门需要组织消防、人防、环卫等部门共同审查，建设单位根据审查意见，对规划设计方案进行修改、调整。

送审设计方案时，房地产开发企业应报送下列图纸、文件和资料：填报建设工程设计方案送审单；总平面设计图两张；选址批复及规划设计要求送审的其他文件、图纸；单体建筑物的平面图、剖面图、立面图两套。图纸应标明建筑尺寸，平面图应写明设计指标。如果属于设计招标工程，应加送设计单位中标通知书复印件。

方案审查通过后，委托设计院进行项目的初步设计(对高层建筑)，并将初步设计报城市规划管理部门，由城市规划管理部门组织抗震办、人防办、环卫、供水、供电等部门对初步设计进行会审。初步设计审查通过后，委托设计院进行施工图设计，并将施工图报城市规划管理部门。城市规划管理部门组织消防、人防、环卫等部门共同审查。房地产开发公司根据审查意见，对规划设计方案进行修改、调整，再次报城市规划行政主管部门审批。审批通过后由城市规划行政主管部门签发规划设计方案审批通知单。房地产开发公司持该通知单到其他指定的有关部门签署意见，如到自来水公司、市政公司、电力公司、煤气公司等部门进行项目施工建设可行性签字。

送审施工图设计时，建设单位应报送下列图纸、文件：填报建筑工程执照申请单；总

平面设计图两张；房地产企业基地地形图3张；建筑施工图两套；结构施工图一套；建筑工程设计批准文件；按建筑工程方案审批意见书要求需报送环保、卫生、消防、人防等部门意见书。

房地产开发公司得到有关部门的签署意见后，向城市规划管理部门提交会签单，并领取建设工程规划许可证。

建筑工程规划许可证包括的附图和附件，按照建筑物、构筑物、道路、管线等不同要求，由发证单位根据法律、法规规定和实际情况制定。附图和附件是建筑工程规划许可证的配套证件，具有同等法律效力。

房地产开发企业取得城市规划管理部门颁发的建设工程规划许可证，便可办理开工手续。至此，房地产开发将进入建设实施阶段。

6.3.2 房地产开发项目规划设计的审批内容及程序

《城乡规划法》的城市规划实施内容中，对建设项目的审批程序作出了明确规定，即实行选址意见书、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证制度，也就是常说的“一书两证”制度。这是房地产开发前期工作的重要内容之一。

1. 选址意见书

1) 选址意见书的含义

选址意见书是指建设项目(主要指新建大、中型工业与民用项目)在立项过程中，城市规划行政主管部门对提出的关于建设项目选择具体用地地址的批复意见等具有法律效力的文件。

《城乡规划法》第三十六条规定：“按照国家规定需要有关部门批准或者核准的建设项目，以划拨方式提供国有土地使用权的，建设单位在报送有关部门批准或者核准前，应当向城乡规划主管部门申请核发选址意见书。前款规定以外的建设项目不需要申请选址意见书。”

2) 选址意见书的内容

(1) 建设项目的基本情况。建设项目的基本情况主要指建设项目的名称、性质、建设规模、市场需求预测、水源及其他能源的需求量。

(2) 建设项目选址的依据。建设项目选址的主要依据有：经批准的项目建议书；建设项目所在城市总体规划、分区规划；建设项目所在城市的交通、通信、能源、市政、防灾规划；建设项目所在城市生活居住区及公共设施规划；建设项目所在城市的环境保护规划和风景名胜、文物古迹管理规划等。

2. 建设用地规划许可证制度

建设用地规划许可证是由建设单位或个人提出建设用地申请，城市规划行政主管部门审查批准的建设用地位置、面积、界限的法律凭证。《城乡规划法》第三十七条规定：“在城市、镇规划区内以划拨方式提供国有土地使用权的建设项目，经有关部门批准、核准、备案后，建设单位应当向城市、县人民政府城乡规划主管部门提出建设用地规划许可申请，

由城市、县人民政府城乡规划主管部门依据控制性详细规划核定建设用地的位置、面积、允许建设的范围，核发建设用地规划许可证。

建设单位在取得建设用地规划许可证后，方可向县级以上地方人民政府土地主管部门申请用地，经县级以上人民政府审批后，由土地主管部门划拨土地。”

《城乡规划法》第三十八条规定：“在城市、镇规划区内以出让方式提供国有土地使用权的，在国有土地使用权出让前，城市、县人民政府城乡规划主管部门应当依据控制性详细规划，提出出让地块的位置、使用性质、开发强度等规划条件，作为国有土地使用权出让合同的组成部分。未确定规划条件的地块，不得出让国有土地使用权。

以出让方式取得国有土地使用权的建设项目，在签订国有土地使用权出让合同后，建设单位应当持建设项目的批准、核准、备案文件和国有土地使用权出让合同，向市、县人民政府城乡规划主管部门领取建设用地规划许可证。

市、县人民政府城乡规划主管部门不得在建设用地规划许可证中，擅自改变作为国有土地使用权出让合同组成部分的规划条件。”

3. 建设工程规划许可证制度

1) 建设工程规划许可证的含义

建设工程规划许可证是由城市规划行政主管部门核发的，用于确认建设工程是否符合城市规划要求的法律凭证。《城乡规划法》第四十条规定：“在城市、镇规划区内进行建筑物、构筑物、道路、管线和其他工程建设的，建设单位或者个人应当向城市、县人民政府城乡规划主管部门，或者省、自治区、直辖市人民政府确定的镇人民政府申请办理建设工程规划许可证。

申请办理建设工程规划许可证，应当提交使用土地的有关证明文件、建设工程设计方案等材料。需要建设单位编制修建性详细规划的建设项目，还应当提交修建性详细规划。对符合控制性详细规划和规划条件的，由城市、县人民政府城乡规划主管部门，或者省、自治区、直辖市人民政府确定的镇人民政府核发建设工程规划许可证。

城市、县人民政府城乡规划主管部门，或者省、自治区、直辖市人民政府确定的镇人民政府应当依法将经审定的修建性详细规划，建设工程设计方案的总平面图予以公布。”

建设工程规划许可证的作用主要表现在：确认建设单位和个人有关建设活动的合法地位；作为建设活动过程中接受监督检查时的法律依据；作为城市规划行政主管部门有关城市建设活动的重要历史资料和城市建设档案的重要内容。

2) 建设工程规划许可证的审批

城市各项建设工程，必须严格按照城市规划进行。建设单位或者个人凡在城市规划区内的各项建设活动，无论是永久性的，还是临时性的，都必须向城市规划行政主管部门提出建设申请，由城市规划行政主管部门审查批准。在取得建设工程规划许可证后，方可进行后续工作。

城市规划行政主管部门受理建设工程规划申请后，便进入了建设工程规划许可证的审批阶段。按照程序分为以下 5 个步骤。

(1) 建设工程规划许可证申请。建设单位应当持设计任务书、建设用地规划许可证和

土地使用证等有关批准文件，向城市规划行政主管部门提出建设工程规划许可证核发申请。城市规划行政主管部门对申请进行审查，确定建设工程的性质、规模等是否符合城市规划的布局和发展要求；对建设工程涉及相关主管部门的，则应根据实际情况和需要，征求有关行政主管部门的意见，进行综合协调。

(2) 初步审查。城市规划行政主管部门受理申请后，应对建设工程的性质、规模、建设地点等是否符合城市规划要求进行审查，并应征求环境保护、环境卫生、交通、通信等相关部门的意见，以便使规划更加合理完善。

(3) 核发规划设计要点意见书。城市规划行政主管部门根据对申请的审查结果和工程所在地段详细规划的要求，向建设单位或个人核发规划设计要点意见书，提出建设高度限制、与城市规划红线的边界限制、与四周已有工程的关系限制等规划设计要求。建设单位按照规划设计要点意见书的要求，委托设计部门进行方案设计工作。

(4) 方案审查。建设单位或个人根据规划设计要点意见书完成方案设计后，应将设计方案(应不少于两个)的有关图样、模型、文件报送城市规划行政主管部门。城市规划行政主管部门对各个方案的总平面布置，工程周围环境关系和个体设计规模、层次、造型等进行审查比较后，将核发设计方案通知书，并提出规划修改意见。建设单位据此委托设计单位进行施工图设计。

(5) 核发建设工程规划许可证。建设单位或个人按照设计方案通知书的要求完成施工图设计后，将注明勘察设计证号的初步设计文件(总平面图、个体建筑设计的平面图、立面图、剖面图、基础图、地下室平面图、剖面图等施工图及相关设计说明)报城市规划行政主管部门审查。经审查批准后，将核发建设工程规划许可证。

特别提示

- 以上只是介绍了房地产开发项目报建的一般程序，实际上，不同的地区(城市)报建程序及报建过程中需要提交的材料不是完全一样的。搞房地产开发一定要了解当地的报建程序和要求。

知识链接 6-1

房地产项目报建有关问题解答(以成都市为例)

1. 为什么要申请《建设项目选址意见书》？

《城乡规划法》第三十六条规定。

2. 哪些建设项目需要申请《建设项目选址意见书》？

(1) 在城市规划区内新建、扩建、改建工程项目。

(2) 在城市规划区内需要办理拆迁手续的。

3. 申请《建设项目选址意见书》需报送哪些图纸、文件和资料？取得哪些审批文件？并应注意哪些事项？

(1) 建设单位应报送下列图纸、文件。

①《建设项目选址意见书》申请表一份。

② 土地权属证明文件：出让、转让或划拨土地，需提供征地批准文件或供地单位供地文件(县级以上国土部门土地出让、转让或划拨意见书)一份；自有、招标、拍卖、挂牌土地，需提供相关土地权属文件(国土证、国土出让合同或划拨决定书)复印件一份(提供原件核验确认后退回)。

③ 扩建项目需提供产权证复印件一份。

④ 联建项目需提交联建协议一份。

⑤ 1∶500 地形图 6 份，其中一份用蓝笔标注拟建用地范围示意图，并由供地单位或自有用地单位加盖公章。

⑥ 其他需要说明的图纸、文件等。

(2) 建设单位送齐上述图纸、文件，经规划管理部门受理申请后，将在法定工作日 6 天内审批完毕，由规划管理部门发给建设单位下列审批文件。

① 经审核同意的，核发盖有“成都市规划管理局”章的《建设项目选址意见书》一份。

② 经审核不同意的，将予以书面答复(盖有“成都市规划管理局技术管理专用章”的函复意见书一份)。

(3) 建设单位在办理《建设项目选址意见书》应注意下列事项。

① 如属工业项目或其他对周围环境有特殊要求的项目，在向规划管理部门申请建设项目选址意见书的同时，应征询消防、环保、卫生防疫等相关管理部门的选址意见。

② 改建、扩建项目用地存在两个或两个以上权利人的，应征得所有权利人同意。

③ 凡已(在)建的建设项目需补办规划手续的，应先到成都市勘测院实测竣工图。

(4) 增加、更名建设项目时，建设单位应持成都市国土管理部门的土地批文及相关文件重新申请“一书两证”的相关手续，报建时应退还原已取得所有审批的文件及图纸。因遗失等原因无法全部退还时，应登报声明(15 日)。

(5) 建设单位在收到市勘测院的勘测放线资料后，应及时向规划管理部门申请办理规划设计条件(或规划设计要求)和《建设用地规划许可证》。

(6) 涉及规划地铁控制线的建设项目，应征求市地铁管理部门意见。

(7) 涉及规划紫线范围内的建设项目，应征求市文化部门意见。

(8) 涉及土地整合的建设用地，应征求市国土部门意见。

4. 为什么要申请规划设计条件、《建设用地规划许可证》？

《城乡规划法》第三十七、三十八条规定。核发《建设用地规划许可证》的目的在于确保土地利用符合城市规划，维护建设单位按照规划使用土地的合法权益，为土地管理部门在城市规划区内行使权属管理职能提供必要的法律依据。

5. 哪些建设工程需要申请《建设用地规划许可证》？

(1) 凡新建、改建、扩建工程项目需要新征用地的。

(2) 用地性质或面积发生变化的建设项目。

(3) 土地权属发生变化的建设项目。

(4) 在城市规划区内需要办理拆迁手续的。

6. 申请规划设计条件、《建设用地规划许可证》需报送哪些图纸、文件和资料？取得哪些审批文件？并应注意哪些事项？

(1) 建设单位应报送下列图纸、文件。

① 规划设计条件、《建设用地规划许可证》申请表一份。

② 计划批准文件(限政府投资项目)一份。

③ 市勘测院出具的勘测放线成果一套。

④ 涉及规划地铁控制线的建设项目，出具市地铁管理部门的意见。

⑤ 涉及规划紫线范围内的建设项目，出具市文化部门的意见。

⑥ 涉及土地整合的建设用地，出具市国土部门整合土地的意见。

⑦ 涉及航空限高的建设项目，出具规划处的航空限高要求或空军对航空限高的要求。

⑧ 其他需要说明的图纸、文件。

(2) 建设单位送齐上述图纸、文件，经规划管理部门受理申请后，将在法定工作日7天内审批完毕，经审核不同意的，规划管理部门将予以书面答复。经审核同意的，由规划管理部门发给建设单位下列审批文件。

① 需要核发《建设用地规划许可证》的项目，核发以下资料。

盖有“成都市规划管理局技术管理专用章”的规划设计条件(或规划设计要求)一份。

盖有“成都市规划管理局”章的《建设用地规划许可证》一份。

盖有“成都市规划管理局技术管理专用章”的用地红线图4份(含设计红线图一份)。

② 不需要发《建设用地规划许可证》的项目，核发以下资料。

盖有“成都市规划管理局技术管理专用章”的规划设计条件(或规划设计要求)一份。

盖有“成都市规划管理局技术管理专用章”的设计红线图4份。

(3) 建设单位在办理规划设计条件、《建设用地规划许可证》应注意下列事项。

① 建设单位应在一年内，向规划管理部门报送建筑设计方案及有关文件、资料，否则规划设计条件自行失效。

② 建设单位应依据规划设计条件、设计红线图和市勘测院提供的勘测成果进行方案设计，设计方案内容的真实性及准确性由建设单位负责。

③ 建设单位在取得《建设用地规划许可证》一年内，应向国土局申请办理土地使用批准文件。如因故超期又未申请延期的，建设单位所持的《建设用地规划许可证》及附件即自行失效。需延期的建设项目，建设单位应持取得的审批文件申请延期，由规划管理部门重新认定。

④ 用地面积和用地性质及土地权属不发生改变的建设项目，不需发《建设用地规划许可证》。

⑤ 如属特别地区范围的建设项目，不受本时限限制。

6.4 房地产开发项目招标投标

6.4.1 房地产开发项目招标投标的基本概念

招标是通过事先公布条件和要求，众多投标人按照同等条件进行竞争，招标人按照规定程序和标准选择订约方的过程。投标是投标人按照招标文件的要求并在规定的时间内提交投标文件的活动。招标投标是市场经济条件下进行大宗货物的买卖、工程建设项目的发包与承包以及服务项目的采购与提供时，所采用的一种交易方式。

房地产开发项目的招标投标则是房地产招标人设定“开发项目建设”这一标的，招请若干建设单位进行秘密报价竞争，由招标人从中选择优胜者，并与之达成协议，签订合同，按合同实施。

6.4.2 房地产开发项目招标投标的作用与原则

1. 房地产开发项目招标投标的作用

1) 有利于房地产市场的法制化和规范化

从法律意义上说，房地产开发项目的招投标是招标、投标双方按照法定程序进行交易的法律行为，所以双方的行为都受到法律的约束。这就意味着房地产开发市场在招投标活动的推动下将更趋理性化、法制化和规范化。

2) 使开发项目工程造价更趋合理

房地产开发项目招标投标活动最明显的特点是投标人之间的竞争，而其中最集中、最激烈的竞争则表现为价格的竞争，价格的竞争最终导致开发项目的工程造价趋于合理的水平。

3) 有效控制房地产开发投资

在房地产开发活动中，不同的投标人其个别劳动消耗水平是不同的，但为了竞争项目并在市场中取胜，降低劳动消耗水平就成为市场取胜的重要途径。因此必然要努力提高自身劳动生产率，降低个别劳动消耗水平，进而导致整个房地产开发项目劳动生产率提高、平均劳动消耗水平下降，使得房地产开发项目投资得到控制。

4) 有助于保证工程质量和缩短工期

投标竞争中表现最激烈的虽然是价格竞争，而实质却是人员素质、技术装备、技术水平、管理水平的全面竞争。投标人要在竞争中取胜，就必须在报价、技术、实力、业绩等诸方面展现其优势。因此，竞争迫使投标者采用新技术，加强企业和项目管理，从而有助于保证工程质量和缩短工期。

2. 房地产开发项目招标投标原则

房地产开发项目招标投标活动应遵循的原则：公开、公平、公正和诚实守信。

1) 公开原则

房地产开发项目招标投标活动中所遵循的公开原则，就是必须具有极高的透明度，招标信息、招标程序、开标过程、中标结果都必须公开，使每一个投标人获得同等的信息。

2) 公平原则

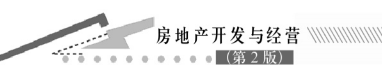
房地产开发项目招标人要给所有的投标人以平等的竞争机会，使他们享有的权利和履行的义务都是同等的，不得歧视任何一方。这包括给所有投标人同等的信息量、同等的投标资格要求，不设倾向性的条件。招标文件中所列合同条款的权利和义务要对等，要体现承发包双方的平等地位。

3) 公正原则

公正原则即要求要按事先公布的标准进行评标，要公正对待每一个投标人。

4) 诚实信用原则

房地产开发项目招投标双方应以诚实守信的态度行使权利、履行义务，保证彼此都能得到自己应有的利益，同时不得损害第三人和社会的利益。招标人不得搞内定承包人的虚假招标，也不得在招标中设圈套损害投标人的利益。投标人不能用虚假的资质和标书投标，投标文件中所有各项都要真实。合同签订后，任何一方都要严格、认真地履行。



6.4.3 房地产开发项目招标要求

房地产项目的开发建设应当按照建设管理程序进行。为了保证房地产项目的建设符合国家及地方的要求，以及能使招标工作顺利进行，不同标的的招标均需满足相应的条件。

1. 前期准备应满足的要求

(1) 建设工程已批准立项。
(2) 向建设行政主管部门履行了报建手续，并取得批准。
(3) 建设资金能满足建设工程的要求，符合规定的资金到位率。
(4) 建设用地已依法取得，并领取了建设工程规划许可证。
(5) 技术资料能满足招标投标的要求。
(6) 法律、法规、规章规定的其他条件。

2. 对招标人招标能力的要求

(1) 有与招标工作相适应的经济、法律咨询和技术管理人员。
(2) 有组织编制招标文件的能力。
(3) 有审查投标单位资质的能力。
(4) 有组织开标、评标、定标的能力。

特别提示

- 利用招标方式选择承包单位是招标单位自主的市场行为，根据《中华人民共和国招标投标法》(简称《招标投标法》)规定，招标人具有编制招标文件和组织评标能力的，可以自行办理招标事宜，向有关行政监督部门备案即可。如果招标单位不具备上述要求，则需委托具有相应资质的中介机构代理招标。

3. 招标代理机构的资质条件

招标代理机构是依法设立、从事招标代理业务并提供相关服务的社会中介组织。招标代理机构应当具备下列条件。

(1) 有从事招标代理业务的营业场所和相应资金。
(2) 有能够编制招标文件和组织评标的相应专业力量。
(3) 有可以作为评标委员会成员人选的技术、经济方面的专家库。

特别提示

- 招标代理机构与行政机关和其他国家机关不得存在隶属关系或者其他利益关系。

6.4.4 房地产开发项目招标方式

1. 公开招标

房地产开发项目公开招标是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。招标公告必须在国家指定的报刊、电子网络或其他媒体上发布，吸引众多的投标人参加投标竞争，招标人从中择优选择中标单位。招标公告应当标明招标人的名称、地址、招标项目的性质、数量、实施的地点、时间以及获得招标文件的办法等内容。

2. 邀请招标

邀请招标也称选择性招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。投标邀请书同样要标明招标人的名称、地址、招标项目性质、数量、实施地点、时间以及获取招标文件的办法等内容。

3. 公开招标和邀请招标的主要区别

(1) 发布信息的方式不同。公开招标采用公告的形式发布，邀请招标采用投标邀请书的形式发布。

(2) 选择的范围不同。公开招标因使用招标公告的形式，针对的是一切潜在的对招标项目感兴趣的法人或者其他组织，招标人事先不知道投标人的数量；邀请招标针对已经了解的法人或者其他组织，事先已经知道投标人的数量。

(3) 竞争的范围不同。由于公开招标使所有符合条件的法人或者其他组织都有机会参加投标，竞争的范围较广，竞争性体现得也比较充分，招标人拥有绝对的选择余地，容易获得最佳招标效果；邀请招标中投标人的数目有限，竞争的范围有限，招标人拥有的选择余地相对较小，有可能提高中标的合同价，也有可能将某些技术上或报价上更有竞争力的供应商或承包商遗漏。

(4) 公开的程度不同。公开招标中，所有的活动都必须严格按照预先指定并为大家所知的程序和标准公开进行，大大减少了作弊的可能；相比而言，邀请招标的公开程度逊色一些，产生不法行为的机会也就多一些。

(5) 时间和费用不同。由于邀请招标不发公告，招标文件只送几家，使整个招投标的时间大大缩短，招标费用也相应减少。公开招标的程序比较复杂，从发布公告，投标人作出反应，评标，到签订合同，有许多时间上的要求，要准备许多文件，因而耗时较长，费用也比较高。

特别提示

- 两种招标方式各有千秋，从不同的角度比较，会得出不同的结论。在实际中，各国或国际组织的做法也不尽一致。有的未给出倾向性的意见，而是把自由裁量权交给了招标人，由招标人根据项目的特点，自主决定采用公开招标或邀请招标方式，只要不违反法律规定，最大限度地实现“公开、公平、公正”的原则即可。

6.4.5 房地产项目招标程序

招标是开发商选择建筑商(承包商)并与其签订合同的过程，而投标则是投标人力争获得实施合同的竞争过程，招标人和投标人均需遵循招标投标法律和法规的规定进行招标投标活动。按照招标人与投标人参与程度，可将招标过程粗略划分为招标准备阶段、资格预审阶段、招标投标阶段和决标成交阶段。

1. 招标准备

招标准备阶段的工作由招标人单独完成，投标人不参与。主要工作包括以下几个方面。

1) 选择招标方式

(1) 根据工程特点和招标人的管理能力确定发包范围。

(2) 依据工程建设总进度计划确定开发项目建设过程的招标次数和每次招标的工作内容。

(3) 按每次招标前准备工作的完成情况，选择合同的计价方式。

(4) 依据工程项目的特点、招标前的完成情况、合同类型等因素的影响程度，最终确定招标方式。

2) 办理招标备案

招标人向建设行政主管部门办理申请招标手续。招标备案文件应说明招标工作范围、招标方式、计划工期、对投标人的资质要求、招标项目的前期工作的完成情况、自行招标还是委托代理招标等内容，该文件获得认可后才可以开展招标工作。

3) 编制招标有关文件

招标准备阶段应编制好招标过程中可能涉及的有关文件，保证招标活动的正常进行。这些文件大致包括招标广告、资格预审文件、招标文件、合同协议书以及资格预审和评标的方法。

4) 编制招标工程标底

标底是招标文件的预期价格，是审核投标报价、评价、决标的重要依据之一。通过制定标底，使开发商预先明确自己在拟建工程中应承担的财务义务，从而安排资金计划。

招标工程的标底可由开发商邀请有资格的概预算人员编制，亦可委托有营业执照的招标代理机构代编，并与编制招标文件同时进行。开发商必须把工程标底送当地合同预算审查机关确认，密封后再经当地招标管理办公室核准方能生效。

5) 确定招标方式，发布招标公告或邀请投标函

开发商完成标底编制后，即可决定采取何种招标方式，并在招标申请书中提出，经当地招标管理部门批准后实施。开发商根据所批准的形式，发出招标公告或邀请投标函。

特别提示

- 招标人采用邀请招标方式时，应当向 3 个以上具备承担招标项目能力的、资信良好的特定法人或其他组织发出投标邀请书。

2. 对投标人进行资格预审

对投标人进行资格预审是工程招标过程中的一个重要步骤，其目的是了解投标者的经历和过去履行类似合同的情况以及人员、设备、施工方面的能力和财务状况，以确定有资格的公司名单，淘汰不合格的投标者，减少评标阶段的工作时间和评审费用，排除将合同授予不合格的投标者的风险，为招标人选择一个优秀的投标者打下良好的基础；同时，还可以为不合格的投标者节约购买招标文件、现场考察及投标等费用。

1) 资格预审的程序

(1) 编制资格预审文件。一般由招标人委托咨询公司或设计单位编制，或由招标人直接组织有关人员编制。资格预审文件的主要内容有工程项目简介、对投标者的要求、各种附表等。

(2) 刊登资格预审公告。在有关媒体上发布资格预审公告，邀请有意参加投标的承包商申请资格审查。资格预审通知一般应包括以下内容：招标人和工程师的名称；工程所在位置、概况和合同包含的工作范围；资金来源；资格预审文件的发售日期、时间、地点和

价格；预期的计划；招标文件颁发和提交投标文件的计划日期；申请资格预审须知；提交资格预审文件的地点及截止日期、时间等。

(3) 出售资格预审文件。在指定的时间、地点出售资格预审文件。

(4) 对资格预审文件的答疑。在资格预审文件发售后，购买文件的投标者可能由于各种原因，对资格预审文件提出各种疑问，投标者应将这些疑问以书面形式提交招标人；招标人应以书面形式回答，并同时通知所有购买资格预审文件者。

(5) 报送资格预审文件。投标者应在规定的截止日期之前报送资格预审文件，已报送的文件在规定的截止日期后不得修改。

(6) 资格预审文件澄清。招标人可就报送的资格预审文件中的疑点要求投标者进行澄清，投标者应按实际情况回答，但不允许投标者修改资格预审文件中的实质内容。

(7) 资格预审文件评审。招标资格预审评审委员会，对资格预审文件进行评审。

(8) 向参加者通知评审结果。招标人以书面形式向所有参加资格预审的投标者通知评审结果，在规定的时间、地点向通过资格预审的投标者出售招标文件。

2) 资格预审的主要审查内容

(1) 财务状况。投标者的财务状况将依据资格预审申请文件中提交的财务报表以及银行开具的资金情况报告来判断。其中特别需要考虑的是承担新工程所需的财务能力，未完工程合同的数量及目前的进度，投标者必须有足够的资金承担新的工程。

(2) 施工经验与过去履约情况。投标者应提供在过去几年中，所完成的相似类型和规模，以及复杂程度相当的工程项目的施工情况；此外，资格预审时还要考虑投标者过去的履约情况。

(3) 人员情况。投标者应认真填写拟选派的主要工地管理人员、技术人员以及监督人员的姓名及有关资料供审查。投标者不能派出有足够经验的人员将导致其资格审查不合格。

(4) 施工设备。参加资格预审的投标者应清楚的填写拟用于该项目的主要施工设备，设备的类型应适合工程项目的具体情况，设备的数量和能力应满足工程项目施工的需要。

3. 招标阶段的主要工作内容

1) 招标文件的发售

招标人根据项目特点和需要编制招标文件。招标文件是投标人编制投标文件和报价的依据，因此应当包括招标项目的所有实质性要求和条件。招标文件应对有资格的投标人进行发售活动。招标文件通常分为投标须知、合同条件、技术规范、图纸和技术资料、工程量清单 5 大部分内容。

2) 现场考察

招标人在投标须知规定的时间组织投标人自费进行现场考察。设置此程序的目的，一方面是让投标人了解工程项目的现场情况、自然条件、施工条件及周围环境条件，以便于编制投标书；另一方面也是要求投标人通过自己的实地考察确定投标的原则和策略，避免合同履行过程中投标人以不了解现场情况为理由推卸应承担的合同责任。

3) 解答投标人的质疑

投标人研究招标文件和现场考察后会以书面形式提出某些质疑问题，招标人应及时给予书面解答。招标人对任何一位投标人所提问题的回答，必须发给每一位投标人保证招

标的公开和公平，但不必说明问题的来源。回答函件作为招标文件的组成部分，如果书面解答的问题与招标文件中的规定不一致，以函件的解答为准。

4. 决标成交阶段的主要工作内容

从开标日到签订合同这一期间称为决标成交阶段，是对各投标书进行评审比较，最终确定中标人的过程。

1) 开标

在投标须知规定的时间和地点由招标人主持开标会议，所有投标人均应参加，并邀请项目建设有关部门代表出席。开标时，由投标人或其推选的代表检验投标文件的密封情况。确认无误后，工作人员当众拆封，宣读投标人名称、投标价格和投标文件的其他主要内容。所有在投标致函中提出的附加条件、补充声明、优惠条件、替代方案等均应宣读，如果有标底也应公布。开标过程应当记录，并存档备查。开标后，任何投标人都不允许更改投标书的内容和报价，也不允许再增加优惠条件。投标书经启封后不得再更改招标文件中说明的评标、定标办法。

2) 评标

评标时依据招标文件的规定和要求，对投标文件所进行的审查、评审和比较。

(1) 评标由招标人依法组建的评标委员会负责。评标委员会由招标人的代表和有关技术、经济等方面的专家组成，成员人数为 5 人以上单数，其中招标人以外的专家不得少于成员总数的 2/3。专家人选应来自于国务院有关部门或省、自治区、直辖市政府有关部门提供的专家名册，或从招标代理机构的专家库中随机抽取方式确定。

特别提示

- 招标人应当采取必要的措施，保证评标在严格保密的情况下进行。任何单位和个人不得非法干预、影响评标的过程和结果。与投标人有利害关系的人不得进入评标委员会，已经进入的应当更换，保证评标的公正和公平。

评标委员会应当按照招标文件确定的评标标准和方法，对投标文件进行评审和比较，设有标底的，应当参考标底。评标委员会完成评标后，应当向招标人提供书面的评标报告，并推荐合格的中标候选人。

(2) 评标要遵循相应的评标工作程序。大型工程项目的评标通常分为初评和详评两个阶段进行。

① 初评。评标委员会以招标文件为依据，审查各投标书是否为响应性投标，确定投标书的有效性。审查内容包括投标人的资格、投标保证的有效性、报送资料的完整性、投标书与招标文件的要求有无实质性背离、报价计算的正确性等。

② 详评。评标委员会对各投标书实施方案和计划进行实质性评价和比较。评审时不应再采用招标文件中要求投标人考虑因素以外的任何条件作为标准。

(3) 评标要采用招标文件中已列明的评审方法进行。由于工程项目的规模不同、各类招标项目的标的不同，评审方法可以分为定性评审和定量评审两大类。对于标的额较小的中小型工程，评标可以采用定性比较的专家评议法，而大部分工程则采用定量评审法。一般有以下 3 种方法。

① 最低评标价法。评标委员会根据评标标准确定每一投标不同方面的货币数额，然后将那些数额与投标价格放在一起来比较。估值后价格最低的投标可作为排序第一的备选投标。

② 打分法。评标委员会根据评标标准对每一投标的不同方面进行打分，累计分最高的投标可作为排序第一的备选投标。

③ 合理最低投标价法。在满足招标文件各项要求的前提下，投标价格最低的投标可作为排序第一的备选投标。

3) 定标

确定中标人之前，招标人不得与投标人就投标价格、投标方案等实质性内容进行谈判。招标人应该根据评标委员会提出的评标报告和推荐的中标候选人确定中标人，也可以授权评标委员会直接确定中标人。中标人确定后，招标人向中标人发出中标通知书，同时将中标结果通知未中标的投标人并退还他们的投标保证金或保函。中标通知书对招标人和中标人具有法律效力，招标人改变中标结果或中标人拒绝签订合同的应承担相应的法律责任。

中标通知书发出后的 30 天内，双方应按照招标文件和投标文件订立书面合同，不得作实质性修改。招标人不得向中标人提出任何不合理要求作为订立合同的条件，双方也不得私下订立背离合同实质性内容的协议。

招标人确定中标人后 15 天内，应向有关行政监督部门提交招标投标情况的书面报告。

特别提示

- 中标人应当按照合同履行义务，完成中标项目。中标人不得向他人转让中标项目。也不得将中标项目肢解后分别向他人转让。中标人按照合同约定或者经过招标人同意，可以将中标项目的部分非主体、非关键性工作分包给他人完成。接受分包的人应当具有相应的资格条件，并不得再次分包。中标人应当就分包项目向招标人负责，接受分包的人就分包项目承担连带责任。

知识链接 6-2

问题:

(1) 企业参与投标的目的只是为了赚钱吗?

答: 从根本上讲，企业参与投标的目的就是为了赚钱，这是企业的性质所决定的，但具体到某个项目的投标，由于企业的经营状态、经营策略不同，又会有不同的目的。比如某公司投标的目的是为了进入中国市场，并不想在某一具体项目上赚钱。

概括地讲，企业参与投标，除了直接赚钱壮大企业经济实力的目的以外，还会有树立企业品牌、扩大市场份额、锻炼队伍、维持企业运转等不同的目的。投标目的不同，面对的竞争对手和业主不同，所采取的报价策略也会有所区别。

承包者的投标按其效益对单位的影响情况可分为盈利标、保本标和亏损标 3 种。如果招标项目既是本单位的强项，又是竞争对手的弱项，或建设单位意向明确，或本单位任务饱满，利润丰厚，才考虑让单位超负荷运转时，此种情况下的投标，称投盈利标。当企业无后继工程，或已经出现部分窝工，必须争取中标。但招标的项目对本单位又无优势可言，竞争对手又是“强手如林”的局面，此时，就宜投保本标，至多投薄利标。亏本标是一种非常手段，一般是在下列情况下采用：本单位已大量窝工，严重亏损，若中标后至少可以使部分人工、机械运转，减少亏损；或者为了在对手林立的竞争中夺得头标，不惜血本压低标价；或者为了在本单位一统天下的地盘里，挤走企图插足的

竞争对手；或为了打入新市场，取得拓展市场的立足点而压低标价。严格地说，以低于成本的报价竞标行为是违反《招标投标法》的行为，是不正常的，但由于项目比较复杂，特别是工程价格核算的复杂性，在市场经济条件下，很难快速确认工程的成本，因此，在激烈的投标竞争中有时也这样做。

(2) 联合体如何参与投标？

答：联合体系指由两个或两个以上单位组成的投标人。在国际招标投标中，是经常被采用的投标形式。

《招标投标法》第三十一条规定："两个以上法人或者其他组织可以组成一个联合体，以一个投标人的身份共同投标。""联合体各方均应当具备承担招标项目的相应能力；国家有关规定或者招标文件对投标人资格条件有规定的，联合体各方均应当具备规定的相应资格条件。由同一专业的单位组成的联合体，按照资质等级较低的单位确定资质等级。联合体各方应当签订共同投标协议，明确约定各方拟承担的工作和责任，并将共同投标协议连同投标文件一并提交招标人。联合体中标的，联合体各方应当共同与招标人签订合同，就中标项目向招标人承担连带责任。""招标人不得强制投标人组成联合体共同投标，不得限制投标人之间的竞争。"

若采用资格预审方式筛选投标人，对于由两个以上公司联合组成的联合体如何申请资格预审，资格预审合格后成员如有变更应符合什么条件，资格预审后可能组成的联合体应符合什么条件，以及联合体如何投标，资格预审文件中都会明确规定。一个企业可以单独或作为合伙人之一与其他公司组成联合体提出资格预审申请。一公司可以同时单独并作为联合体合伙人之一提出资格预审申请。但投标时只能单独或参加联合体投一份标书。否则，其投标文件都将被拒绝。

(3) 在确定中标人之前，招标人与投标人可以进行谈判吗？

答：严格地说，在确定中标人之前，招标人与投标人是可以进行谈判的，只是这种谈判要符合一定的规则。

第一，确定中标人之前招标人与投标人的谈判要通过评标委员会进行。

《招标投标法》第三十九条规定："评标委员会可以要求投标人对投标文件中含义不明确的内容作必要的澄清或者说明，但是澄清或者说明不得超出投标文件的范围或者改变投标文件的实质性内容。"，因为推荐甚至确定中标人的工作已委托评标委员会全权办理了，因此，在确定中标人之前，招标人对投标人投标内容的所有需澄清或了解事宜，都应通过评标委员会来完成，而不能自行其是，在评标委员会之外与投标人进行接触。一般在招标文件中会有这样的提示：除了规定程序的澄清之外，从开标到签署合同期间，投标人不得就与其投标有关的任何事项与招标人联系，否则可能导致废标。这既是对投标人的提示，也是对招标人的约束。

第二，确定中标人之前招标人与投标人的谈判必须是评标委员会的组织行为。

《招标投标法》第四十四条中规定："评标委员会成员不得私下接触投标人。"如果需要澄清的投标文件较多，则可以召开澄清会，在澄清会上评标委员会分别单独对投标人进行质询，先以口头形式询问并解答，随后在规定的时间内投标人以书面形式予以确认，作出正式书面答复。

第三，谈判内容不得涉及实质性内容。

《招标投标法》第四十三条规定："在确定中标人前，招标人不得与投标人就投标价格、投标方案等实质性内容进行谈判。"

法律之所以禁止招标人与投标人就投标价格、投标方案(技术规格)、主要合同条款等实质性内容进行谈判，是为了防止出现所谓的"拍卖"方式，即招标人利用一个投标人提交的投标对另一个投标人施加压力，迫其降低报价或放弃其他方面更有利的投标。许多投标人都避免参加采用这种方法的投标，即使参加，他们也会在谈判过程中提高其投标价。

提交投标文件截止时间以后，投标文件即不得被补充、修改，这是惯例也是一条基本规则。但评标时，若发现投标文件的内容有含义不明确、不一致或明显打字(书写)错误或纯属计算上的错误等情形，招标委员会则通知投标人作出澄清或说明，以确认其正确的内容。

然而，投标人的澄清或说明，仅仅是对上述情形的解释和补正，不得有下列行为。①超出投标

文件的范围；如投标文件没有规定的内容，澄清的时候加以补充，投标文件规定的是某一特定条件作为某一承诺的前提，但解释为另一条件等。②改变或谋求、提议改变投标文件中的实质性内容。所谓改变实质性内容，是指改变投标文件中的报价、技术规格(参数)、主要合同条款等内容。这种实质性内容的改变，目的就是为了使不符合要求的投标成为符合要求的投标，或者使竞争力较差的投标变成竞争力较强的投标。

根据《合同法》的规定和有关合同成立的理论，招标属于一种竞争性缔约程序，招标的目的在于从众多的投标人中选择最佳的合作对象。为了保证这种选择是公平和公正的，《招标投标法》规定，招标人必须与中标人按照招标文件和中标人的投标文件订立合同，并不得就有关实质性内容进行谈判。这样就能够将当事人之间订立合同的过程和有关合同的内容置于公众的监督之下，保证最佳的投标报价者能够获取合同，从而达到防止舞弊行为发生的目的。

第四，谈判过程中不得透露对投标文件的评审情况。

工程项目招标投标中存在的不规范现象及其剖析

1. 不规范现象之一：规避招标

某房地产开发公司，意欲开发建设某住宅小区。根据立项批文，该小区建筑面积为 23.2 万平方米，工程总投资 43100 万元。为节省总工期，房产公司把小区内附属工程计 5470 万元直接发包给某施工单位。有关部门发现其附属工程并没有招标，在查明事实后遂给予其罚款处理，并责令其重新组织招标。

分析：《招标投标法》第四十九条规定，必须进行招标的项目而不招标或将必须进行招标的项目化整为零以及以其他任何方式规避招标的，应责令其限期改正，并可以处项目合同金额 5‰～10‰以下的罚款。

2. 不规范现象之二：公而不告

某市某地下停车库建设工程，关系到社会公共利益，必须进行公开招标。该项目的招标人希望由自己内定单位中标，但考虑到如果通过正常途径进行公开招标，在竞争激烈的情况下，无法控制开标结果。于是，招标人就利用公开发布信息这一环节的非强制性，将招标公告发布在发行量较少和知名度不高的报纸上，并人为缩短报名期限。从而使自己意向单位报名，排除其他单位报名，达到自己内定单位中标的目的。

分析：国家七部委第 30 号令《工程建设项目施工招标投标办法》第十三条、第十五条规定，依法必须进行施工招标项目的招标公告，应当在国家指定的报刊和信息网络上发布。招标人应当按招标公告规定的时间、地点出售招标文件。招标文件出售之日起至停止出售之日止，最短不得少于 5 个工作日。

3. 不规范现象之三：擅设门槛

某一大型化工企业，要对职工宿舍进行维修而进行施工招标，其领导内部已经选定 3 家以前曾经在该企业系统内做过工程，而且关系比较好的施工单位，于是在招标公告中公布参加投标的条件中有一条：曾经在该企业系统中有过工程业绩，使其他施工单位无法参加投标。

分析：《招标投标法》第十八条、第五十一条规定，招标人不得以不合理的条件限制或者排斥潜在投标人，不得对潜在投标人实行歧视待遇。招标人以不合理的条件限制或者排斥潜在投标人的，或者对潜在投标人实行歧视待遇的，或者限制投标人之间竞争的，应责令改正，并可以处 1 万～5 万元以下的罚款。

4. 不规范现象之四：倾向招标

某学校在其办公楼项目施工招标开始前就内定了一个关系较好的施工单位作为中标单位，但若通过公开招标竞争的方式，并不能保证其中标。于是，作为项目评标委员会主任的该单位某领导在评标过程中介绍各家投标单位情况时，对其他投标单位只是简明介绍一下，而对该内定中标单位则作着重介绍，说该单位与其有长期的合作经验，而且装备、人员技术过硬，又守信用等，请诸评委重点考虑。最终评标结果显示，该内定中标单位，综合得分最高，成了中标单位。

分析：国家七部委 30 号令《工程建设项目施工招标投标办法》第 78 条明确规定，评标委员会成员在评标过程中擅离职守，影响评标程序正常进行，或者在评标过程中不能客观公正地履行职责的，有关行政监督部门应给予警告；情节严重的，取消担任评标委员会成员的资格，不得再参加任何招标项目的评标，并处以 1 万元以下的罚款。

5. 不规范现象之五：先斩后奏

某企业为了扩大生产，计划在某地区内建一新厂房，于是向有关部门申请办理各项审批手续。为了赶工期，在各项审批未批准前，该企业就对新厂房的建设进行了招标。在工程项目尚未确定的情况下。企业即向社会编制了招标文件，发布了招标公告，有 9 家单位决定参加投标。但由于该地区规划部门最终没有批准该项目的实施，使得该公司不得不取消了本次招标，并补偿 9 家投标单位的一定损失。

分析：《招标投标法》第九条规定，招标项目应按照国家有关规定，需经履行项目审批手续的，应当履行审批手续。国家七部委 30 号令《工程建设项目施工招标投标办法》的第七十二条规定，招标人在发布招标公告、发出投标邀请书或者出售招标文件或资格预审文件后终止招标的，除有正当理由外，有关行政监督部门应给予警告，根据情节可处 3 万元以下的罚款；给潜在投标人或投标人造成损失的，并应当赔偿损失。

6. 不规范现象之六：挂靠投标

张某自己有一家建筑企业，由于资质较低，技术力量、人员、设备均欠缺。李某是一个大型建筑企业的老总，该企业在行业内知名度很高。张某和李某是朋友，关系甚密。一次，某单位为建造办公楼招标，招标公告中要求施工企业资质业绩较高，张某的公司不能满足。于是张某找到李某，请李某的公司出面投标，中标后由张某公司实施建造，李某抽取的好处是李某企业的管理费。结果，李某公司顺利中标该工程，张某也按照前面的约定成为该工程的实际承建人。

分析：查处挂靠投标行为一般不太容易。但可以通过查看项目部从业人员有无与公司订立合法的劳动合同、缴纳“三金”，也可以看投标时支付的投标保证金是否都来自投标公司的财务。《建筑法》第六十六条规定，建筑施工企业转让，出借资质证书或者以其他方式允许他人以本企业的名义承揽工程的，责令改正，没收违法所得，并处罚款，可以责令停业整顿，降低资质等级，情节严重的，吊销资质证书。

7. 不规范现象之七：收买投标

某市一建设工程，在公开发布招标信息后，共有 24 家施工单位报名。经业主资格预审，最终有 8 家单位参加该项目投标。但在这 8 家单位中，其中有一家单位，为了承接此项目，竟不择手段，向其他 7 家单位进行收买。承诺其余 7 家单位以好处，即待他中标后，每家单位可得 25 万元报酬。条件是投标文件都得由他做，只要在他做好的标书上盖上公章，参加投标就可以了。开标时，由于招投标监管部门工作人员心细，发现 8 家投标书中所出几处错误均相同，才识破了他们的共谋。这样，该家单位受到罚款 30 万元、一年内停接业务的处罚，其他 7 家单位也分别处以 15 万元罚款。

分析：《招标投标法》第五十三条规定，投标人相互串通投标的中标结果无效，并处中标项目金额 5‰～10‰罚款，情节严重的取消其一年至两年内参加任何招标项目的投标资格并予以公告，直至由工商行政管理机关吊销其营业执照，构成犯罪的，依法追究刑事责任。

8. 不规范现象之八：请人陪标

某房地产公司对某房建工程进行招标，按规定采用邀请招标。某建筑公司与该房地产公司进行

私下交易，就投标时的价格等实质性内容进行约定，最后由房地产公司决定将此工程发包给这家建筑公司。为了遮人耳目、减少竞争，由房地产公司出面邀请了几家私交较好的施工单位前来投标。并事先将中标意向透给这几家参与投标的单位，暗示这几家投标单位在制作投标书时马虎一些。开标中，由于被邀请的几家投标单位报价比较高，技术方面做得又粗糙，使得某建筑公司如愿以偿承包了此项工程。

分析：根据国家七部委第 30 号令《工程建设施工招标投标办法》第七十六条，依法必须进行招标的项目，若招标人违法与投标人就投标价格、投标方案等实质性内容进行谈判的，有关行政监督部门应给予警告，对单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法给予处分，影响中标结果的，中标无效。

9. 不规范现象之九：串通中标

某单位对某一生产大楼施工进行招标。由于该单位与一家建筑公司有长期的业务往来，故此次仍然希望这家建筑公司中标。于是双方达成默契：在招标时，单位要求该建筑公司在投标报价时尽量压低投标报价，以确保中标，待以后签订合同时，再将工程款提高。果然在开标时，该公司的报价为最低，经评委审议，最终确定该家建筑公司为中标单位。其后在签订合同时，该公司即以材料价格上涨为由，将原投标报价提高了，结果提高后的工程造价高于开标时所有投标人的报价。

分析：《招标投标法》第五十三条规定，投标人与招标人串通投标的中标结果无效，并处中标项目金额 5‰～10‰的罚款，情节严重的取消其一年至两年内参加任何招标项目的投标资格并予以公告，直至由工商行政管理机关吊销其营业执照，构成犯罪的，依法追究刑事责任。

综合应用案例

某建设单位准备建一座图书馆，建筑面积 5000m^2，预算投资 400 万元，建设工期为 10 个月。工程采用公开招标的方式确定承包商。按照《招标投标法》和《建筑法》的规定，建设单位编制了招标文件，并向当地的建设行政管理部门提出了招标申请书，得到了批准。但是在招标之前，该建设单位就已经与甲施工公司进行了工程招标沟通，对投标价格、投标方案等实质性内容达成了一致的意向。招标公告发布后，来参加投标的公司有甲、乙、丙 3 家。按照招标文件规定的时间、地点及投标程序，3 家施工单位向建设单位投递了标书。在公开开标的过程中，甲和乙承包单位在施工技术、施工方案、施工力量及投标报价上相差不大，乙公司在总体技术和实力上是较甲公司好一些。但是，定标的结果确定是甲承包公司。乙公司很不满意，但最终接受了这个竞标结果。20 多天后，一个偶然的机会，乙承包公司接触到甲公司的一名中层管理人员，在谈到该建设单位的工程招标问题时，甲公司的这名员工透露，在招标之前，该建设单位和甲已经进行了多次接触，中标条件和标底是双方议定的，参加投标的其他人都蒙在鼓里。对此情节，乙公司认为该建设单位严重违反了法律的有关规定，遂向当地建设行政管理部门举报，要求建设行政管理部门依照职权宣布该招标结果无效。经建设行政管理部门审查，乙公司所陈述的事实属实，遂宣布本次招标结果无效。

甲公司认为，建设行政管理部门的行为侵犯了甲公司的合法权益，遂起诉至法院，请求法院依法判令被告承担侵权的民事责任，并确认招标结果有效。

问题：

(1) 简述建设单位进行施工招标的程序。

答：①建设单位工程项目报建；②审查招标人(业主)资格；③编制招标文件与送审；④招标申请报批；⑤投标资格审查；⑥召开招标会议；⑦接受招标文件；⑧开标；⑨评标；⑩定标，签订合同。

(2) 通常情况下，招标人和投标人串通投标的行为有哪些表现形式？

答：①招标人在开标前开启招标文件，并将投标情况告知其他投标人，或者协助投标人撤换投标文件，更改报价；②招标人向投标人泄露标底；③招标人与投标人商定，投标时压低或抬高标价，

中标后再给投标人或招标人额外补偿；④招标人预先内定中标人；⑤其他串通投标行为。

(3) 按照《招标投标法》的规定，该建设单位应对本次招标承担什么法律责任？

答：依法必须进行招标的项目，招标人违反本法规定，与投标人就投标价格、投标方案等实质性内容进行谈判的，给予警告，对单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法给予处分。以上行为影响中标结果的，中标无效。

本章小结

本章主要介绍了规划设计方案评价以及房地产开发项目招投标等有关房地产开发项目准备的问题。

房地产开发项目规划设计方案评价中介绍了评价的特点、评价指标体系以及评价方法。开发项目规划设计方案评价具有评价主体多元性、评价目标多样性、评价值的不确定性等特点。

房地产开发项目报建管理介绍了开发项目报建的含义和步骤，建设工程规划许可证的作用和审批。

房地产开发项目招标与投标主要介绍了房地产开发招投标概念与作用、原则、招标方式和程序。

习题

一、选择题

1．投资者进行房地产投资的主要目的一般是(　　)。

A．获取房地产当期收益　　B．获取房地产未来收益

C．直接从事房地产开发经营活动　　D．间接参与房地产开发经营活动

2．房地产开发企业在筹集资金过程中，必须全面地、理性地衡量项目现有或预期的收益和偿债能力，使房地产开发企业的权益资本和债务资本保持合理的比例，负债率和还债率控制在一定的范围之内，降低房地产开发企业的财务风险，这符合项目资金筹措的(　　)。

A．安全性原则　　B．时机适当原则

C．经济原则　　D．可行性原则

3．房地产开发中的资金来源主要来自(　　)。

A．房地产开发企业自有资金　　B．房屋预售款

C．银行贷款　　D．社会筹集

4．房地产开发资金成本就是指(　　)。

A．房地产开发资金的筹措成本　　B．房地产开发资金的使用成本

C．房地产开发资金的借款利息　　D．房地产开发资金的筹措成本加使用成本

5．房地产开发项目规划设计方案评价主体主要是(　　)。

A．城市规划管理部门　　B．设计单位

C．施工单位　　D．使用者

6．在城市规划区内新建、扩建和改建建筑物、构筑物、道路、管线和其他工程设施，必须持有关批准文件向城市规划行政主管部门提出申请，由城市规划行政主管部门根据城市规划得出的规划设计要求，核发(　　)。

A．选址意见书　　B．施工许可证

C．建设用地规划许可证　　D．建设工程规划许可证

7．建设工程合同的订立一般情况下应采取(　　)方式。

A．招标　　B．投标　　C．招标投标　　D．协议

8．依法必须进行招标的项目，自招标文件开始发出之日起至投标人提交投标文件截止之日止，最短不得少于(　　)天。

A．20　　B．10　　C．7　　D．5

9．在下列情形中，(　　)的投标文件应视为废标。

A．只要单位盖章

B．已在招标文件要求提交投标保证金

C．联合体投标附有联合体各方共同投标协议

D．按招标文件要求密封

10．评标委员会提出评标报告后，招标人最迟应当在投标有效期结束日前(　　)个工作日内确定中标人。

A．10　　B．20　　C．28　　D．30

二、判断题

1．商品房预售可以使房地产开发企业筹集到必需的建设资金，又可将部分市场风险转移给购房者。(　　)

2．房地产债券具有发行总额大、票面利率高、期限长、可与购房相结合、但风险很大的特点。(　　)

3．房地产开发资金使用成本一般与所筹集资金的多少以及所筹集资金使用时间的长短有关，具有经常性、定期支付的特点。(　　)

4．房地产开发企业向银行借款，所支付的利息费用一般可作为财务费用，通常在所得税后扣除。(　　)

5．住宅区规划指标实际上就是规划综合技术经济指标。(　　)

6．居住建筑基地面积与居住建筑用地面积之比就是容积率。(　　)

7．建设用地规划许可证是有国土资源管理部门颁发的。(　　)

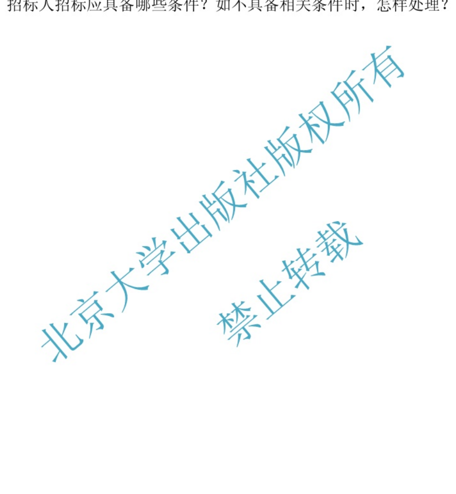
8．建设工程规划许可证是由城市规划行政主管部门核发的，用于确认建设工程是否符合城市规划要求的法律凭证。(　　)

9．中标通知书发出后的 30 天内，双方应按照招标文件和投标文件订立书面合同，不得作实质性修改。(　　)

10．联合体各方均应当具备规定的相应资格条件。由同一专业的单位组成的联合体，按照资质等级较低的单位确定资质等级。(　　)

三、简答题

1．简述房地产资金筹措的原则。
2．简述房地产资金筹措的方式。
3．简述资金筹措方案可行的标准。
4．简述建设用地规划用地许可证审批的程序。
5．简述建设工程规划许可证的审批程序。
6．简述投标文件有哪些组成。
7．招标人招标应具备哪些条件？如不具备相关条件时，怎样处理？



第7章

房地产金融

教学目标

垆僬˜ 嬳併妠犻Ⅸ古劃倬倂云疉˜ 圷三併奮匘兗㛛亾〃古劃倬倂云劑嚅㑺娈併偃厞凳㑺娈傑丕〃古劃倬倂云奠塑瀃劑〃嬷壙倬倂云低吉併宥厞¤

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产资本市场的构成	房地产资本市场的构成及其内容	30%
了解房地产信托基金	房地产信托基金的基本知识	15%
了解房地产金融风险	房地产金融风险的分类及风险规避	15%
掌握房地产贷款种类	房地产贷款种类及要点	40%

引 例

××房地产开发企业成立于1998年，经过十几年的发展已成为拥有30亿元固定资产，5家子公司的国家一级房地产开发企业，其在全国10余个城市拥有房地产开发项目。2008年10月此房地产开发公司支付了3.2亿元土地出让金在××市通过拍卖方式购得一宗200亩土地使用权，根据该宗土地的规划使用条件，此企业决定在此块土地上进行中、高端住宅房地产项目的开发建设。企业通过对该项目进行可行性分析后确定，预计该项目的建设周期为3年，总投入为10亿元人民币，第一年投入为6亿元(包含土地出让金)，项目建设的第一年需要融资2亿元人民币进行建设，于是该企业成功向该地建设银行的××支行申请了2亿元人民币的项目贷款，保证了该项目的顺利进行。在项目的销售阶段该企业与工商银行、建设银行在当地的分支机构和当地住房公积金中心合作，为客户提供个人商业性住房抵押贷款、住房公积金抵押贷款和个人住房组合贷款的服务。到2011年年底此项目完成80%的楼盘的销售，此楼盘的开发取得了较好的成绩。从此案例中可以看出银行参与了我国房地产业各个环节，从前期的购地和规划阶段，到后来的建设安装和租售阶段，都有相关资金来源于银行。

(1) 试分析房地产开发企业与金融企业的关系。

(2) 金融企业在房地产开发的各个阶段能提供什么服务？

房地产业的开发经营活动需要金融业参与，而且房地产开发经营活动的规模和水平基本上取决于金融业参与的程度，可以说金融业是房地产开发经营、投资活动的催化剂；房地产业的发展也为金融业的发展提供了广泛的业务，促进了金融业的发展。因此，在高度发达的市场经济条件下，房地产业和金融业相互作用、相互渗透，二者密不可分。

7.1 房地产资本市场

房地产业是一个资金密集型产业，资金需求量大，周转期较长，所以其需要一个相对稳定的资金来源。

7.1.1 房地产企业的特点决定了其对资本市场的依赖性

1. 房地产投资额巨大

房地产建设涉及面广，规模大，投资额达，投资资金需要少则百万千万，多则上百亿。在房地产开发作项目中一般采用项目资本金制度，一般房地产项目自有资金占到项目总投资的20%～35%范围内，作为房地产开发企业肯定要利用好这一政策，尽可能多的去融资，少占用自有资金。在我国经济发展水平不高，市场化水平较低的情况下，房地产价值较低，进行房地产投资或房地产消费时所需的资金量较小，房地产投资者(开发商和业主)一般自己就可以承担开发和购买房地产所需的全部资金，对融资需求较小。

但随着市场经济的发展，房地产价值的逐渐提高，房地产投资或房地产消费时所需的资金量也逐渐增加，房地产业开始需要金融机构的支持，房地产信贷开始大规模发展。从银行贷款支持自建房屋，到开发商借款开发，再到居民以抵押贷款方式取得购房款，银行无一不参与其中。

2. 房地产项目周期长

房地产项目的建设周期往往较长，短的几个月到一年，长的三年五载，这些都决定了房地产行业的发展对金融业的依赖性较大。所以对于一个房地产项目来讲，所需要的大部分资金是房地产开发企业通过融资来取得的。

知识链接 7-1

目前，我国房地产资本市场的主要参与者包括如下部门。

1. 商业银行

我国的国有商业银行是房地产资本市场中最主要的贷款人。房地产开发贷款和个人住房贷款是商业银行提供的主要业务种类，统计显示，70%左右的房地产开发资金直接或间接地来自商业银行信贷，这样商业银行事实上间接或直接地承受了房地产市场运行中的风险。目前，各商业银行都在不断地完善贷款审查、管理制度，降低贷款风险。

2. 住房公积金管理中心

该中心是具有我国特色的房地产资本市场中的主体。从 1998 年设立开始，住房公积金管理中心的初始目的是缓解住房建设资金的紧缺、加快改善职工的居住条件，因此主要用于支持住房建设。目前，其使用的重点已从住房建设贷款转向住房消费贷款，而且公积金缴存者、使用者覆盖面在逐渐扩大，每年的贷款额也逐渐增长。

3. 房地产证券部门和房地产信托机构

目前，我国的房地产证券交易市场仍处于初级发展阶段。房地产信托机构由于信托规模较小，也尚处于起步阶段。

特别提示

- 我国房地产资本市场除了上述参与者，还有风险投资公司、保险公司、金融租赁公司等。

7.1.2 房地产市场与资本市场的相互促进发展

在房地产资本市场的发展初期，资本市场上融资渠道比较单一，基本上来源于商业银行。随着房地产市场的规模越来越大，对资金的需要量的快速增加，其融资渠道也越来越广泛。例如上市房地产企业利用股票、债券作为其主要融资形式。另外随着房地产信贷规模逐渐扩大，传统的房地产金融机构从规避风险和补充资金角度考虑，开始实施抵押贷款证券化，至此房地产金融的衍生产品出现。例如，我国从 2010 年开始对房地产行业实行从紧的货币政策，使得房地产企业从银行融资的难度及成本大幅度增加，很多房地产企业进而通过房地产信托投资基金这种途径融资，2011 年我国房地产信托投资基金规模达到了 7000 亿元规模，促进了我国房地产金融市场向纵深方向发展。房地产市场和资本市场之间已经变得密不可分。房地产资本市场主要包括房地产开发贷款、土地储备贷款、房地产抵押贷款、抵押贷款二级市场和房地产投资信托基金等。

房地产市场与资本市场的上述联系，形成了房地产的资本市场。总体来讲，我国的房地产资本市场，是以私人债务融资的商业银行融资为主，公众权益融资的上市融资为辅的。但相对于高速发展的房地产市场来说，中国房地产资本市场的发展时间不长，无论是资本市场中的参与者种类，还是资本工具种类都较单一，且融资规模较小。如房地产投资信托基金、抵押贷款证券化、保险公司和社保基金等机构投资者的进入，仍然停留在初级阶段。

房地产行业发展利用了大量银行贷款，带动了银行业的发展；同时银行业的发展，促使银行对房地产金融服务品种的增加又带动房地产行业的发展，二者相互促进，相互发展。但是，房地产行业发展若不加控制，将形成房地产“泡沫”,“泡沫”若破裂，对整个国家经济的影响是非常巨大的。例如，在第 1 章中就介绍过日本房地产“泡沫”的破裂对日本经济影响的案例。再如美国的 “次贷危机”对整个世界经济的影响到现在还在延续。

7.1.3 房地产企业的融资渠道

房地产企业融资渠道是指房地产企业通过自身或资本市场获得房地产开发资金来源的途径。从资金的来源来看，企业的融资方式可以分为内源性融资和外源性融资。

内源性融资即自有资金，是指企业将留存收益和折旧转化为投资的过程，且内源融资能力的大小取决于企业的利润水平、净资产规模和投资者预期等因素；外源融资指企业通过一定方式向企业之外的其他经济主体筹集资金。企业融资经历了由内源融资到外源融资再到内源融资的交替变迁的过程。内源融资是最基本的融资模式。没有内源融资就无法进行外源融资。只有内源融资规模大，才能吸引更多的投资者投资，也才能获得借入资本。

外源融资按资金的筹集方式分为直接融资和间接融资。直接融资指不通过金融中介机构，由资金供求双方直接协商进行的资金融通，包括股票、债券、信用等；间接融资指借由银行或非银行金融机构发放的贷款、投资、融资租赁等。直接融资与间接融资的优缺点比较见表 7-1。

表 7-1 直接融资方式与间接融资方式的优缺点比较表

项目	直接融资	间接融资
优点	① 可扩大社会资金的活动范围 ② 通过利益机制诱导，将资金用于效益较高的投资项目 ③ 筹集的资金期限长，稳定性高，便于企业长期使用	① 具有相对集中性，可以有效地调节资金的供求关系，并可借助金融机构的特殊职能，开发多种金融商品与融资渠道，使融资成本相对降低、金融风险减小 ② 金融机构掌握融资主动权，能对企业构成信贷约束，有利于信贷资金的合理流向与配置
缺点	需较为完备的外部条件，如完善的法律体系、健全的法律制度和可信度较高的信用评级等	① 对信贷的间接融资的过度依赖会使企业的融资成本单薄 ② 企业对资金的不合理占用会导致呆账、坏账的增加，使信贷资金不能有效运转，从而加大金融体系的系统风险

房地产开发企业对融资渠道的选择，并不是固定不变的，而是随着资本市场的发展、国家宏观政策的发展变化而变化。

房地产企业融资渠道可分为内源融资和外源融资两种渠道，如图 7.1 所示。内源融资又包括企业自有资金和预收账款。外源融资包括银行贷款、股票融资、债券融资、合作开发融资、房地产投资信托融资以及其他融资等。

1. 商业银行贷款

银行贷款是指银行根据国家政策以还本付息为条件，以一定的利率将资金贷放给资金需要者，并约定期限归还的一种经济行为。房地产业银行贷款主要包括有关土地储备、房地产的开发及流动资金的贷款和商业用房及个人住房相关贷款。商业银行贷款目前仍是是我国房地产企业最主要的融资渠道，至少 70%以上的房地产开发资金来自商业银行。银行

贷款方式已经非常成熟，国内的各家银行都在大力地开展这种业务。

图 7.1　房地产企业主要融资渠道

银行贷款的优势在于：①银行系统具备成熟的开发贷款体系，各种调查和审查手续相对固定，融资程序简单，融资速度较快；②银行贷款的成本主要是利息支出，相对上市融资和债券融资来说，节省了大笔的发行费用，因此通过银行贷款融资是一种成本较低的外源性融资渠道；③银行贷款具有财务杠杆作用，贷款利息在税前支付，因此具有抵税作用。

银行贷款的劣势在于：①受国家宏观调控政策影响较大；②对开发商信用和实力有较高要求；③开发贷款的期限较短，多为 1～3 年，而且一般要以不动产作为抵押。

2. 企业自有资金

1) 企业自有资金的概念

企业自有资金是指企业在设立时各出资方投入的资金、经营一段时间后从税后利润中提取的盈余公积金以及资本公积金。

2) 企业自有资金的优劣势

企业自有资金的优势在于这些资金由企业自由支配，受外界的制约和影响较小；融资成本较低，不存在融资费用。其劣势在于自有资金受企业自身积累能力限制，融资规模通常较小。

3. 预收账款

1) 预收账款的概念

预收账款是指房地产开发企业按照合同规定预先收取购房者的定金或购房款以及委托开发单位开发建设项目，按双方合同规定预收委托单位的开发建设资金。

2) 预收账款的优劣势

预收账款的优势在于成本低；另外，房地产开发应付账款的多少往往取决于企业自身的谈判能力。例如企业与供应商、施工单位进行谈判时可以要求工程达到什么阶段按比例支付多少款项，这样房地产企业就可以避免一次性付出全部款项，从而获得了对剩余资金暂时的使用权。其劣势在于受市场影响大，当房地产市场低迷时，预收账款将减少，企业无法保证获得持续稳定的资金。

4. 股票融资

1) 股票融资的概念

股票融资，是股份制房地产企业通过股票市场获得资金的一种方式。随着资本市场的日益发达，股份制房地产企业上市发行股票融资成为重要的融资渠道。

2) 上市融资的类型

股票融资包括直接上市股票融资和上市后再融资和借壳上市融资。

直接上市股票融资就是首次发行上市，即通过 IPO 来直接上市获得资金；上市后股票再融资是指公司上市以后通过发行可转债、配股、增发新股等方式获得资金。借壳上市股票融资是指通过购买上市公司的股权成为其大股东，然后注入优良资产和具有良好收益预期的资产，彻底改变上市公司的经营业绩，从而达到证监会规定的增发和配股的要求，从而完成在证券市场的融资。

3) 上市股票融资的优劣势

上市股票融资的优势在于：①形成稳定而长期占用的资本，有利于增强公司的实力，为债务融资提供基础；②资金使用风险较小，股本不存在固定到期日，也不存在固定股利支付义务和支付风险；③通过上市融资所获得的资金数额较大。

上市融资的劣势如下。

(1) 上市融资对公司财务、法律、未来发展等方面的要求较高，融资的难度较大。

(2) 新股发行会稀释原有股权结构，从而直接影响或削弱原有股东对公司的控制权。

(3) 上市融资所需成本较高。

上市融资所需成本较高的原因：①资本使用风险小意味着股东所承担的投资风险大，从而股东期望投资报酬也较高，它直接加大了资本的使用成本；②股利税后支付，不存在负债等其他融资渠道下的税收抵免作用；③发行成本相对较高，直接加大了融资成本。

(4) 股票发行过量会直接导致每股收益下降，从而不利于股价上扬。

5. 债券融资

1) 债券融资的概念

债券融资是指房地产企业依照法定程序发行企业债券获得资金的一种融资渠道，在发行债券时约定在一定期限内还本付息。债券的持有人有权在到期日取得本金和利息，但无权参与企业的日常经营和管理。

2) 债券融资的类型

按照有无特定的财产担保，可分为抵押债券和信用债券；按照是否记名可分为记名债券和无记名债券；按照能否转换为公司股票，可分为可转换债券和不可转换债券；按能否提前赎回可以分为可提前赎回债券和不可提前赎回债券。

3) 债券融资的优劣势

债券融资的优势在于：①债券融资具有财务杠杆作用，只要企业息税前利润高于债券利息率，负债率保持在一定水平，企业就可以通过发行债券获得财务杠杆带来的好处；②债权人无权参与企业日常的经营管理，因此债券融资不会稀释股东的控制权；③企业所需支付的债券利息可以作为费用在税前支付，具有抵税作用；④当企业破产时，债权人具有优先受偿权，因此债权人比股权人所承担的风险小，相应的融资成本也比股票低。

债券融资的劣势在于：①我国对发行债券的房地产企业要求较严格，拟发行债券的房地产企业先要向证券主管部门申请，在符合评级标准以后，还要求用其财产作抵押。对于负债过多，无力提供抵押品的公司一般不准许发行债券；②通过债券融资的数量有限，通常公司发行债券不能超过公司总资产的一定比例；③债券到期后，公司必须按照约定还本付息，因此债券到期时对企业的资金流动性要求较高，企业面临的支付风险比较大。

6. 房地产信托

下一节中详述。

7. 其他融资渠道

1) 租赁融资

房地产租赁融资是指拥有土地经营权的房地产开发商，将该土地出租给其他的投资者开发建设房地产，以每年获得的租金作为抵押，申请房地产项目开发的长期贷款；或者是开发商通过租赁方式获得土地的使用权以后，以自发开发的房地产作为抵押向银行申请长期抵押贷款。

2) 回租融资

回租融资是开发商先出售自己开发的物业，再将其租回经营。开发商作为物业的所有人，既想保持对该物业的所有权以获得该物业的连续收益，又期望出让该物业获得资金以减少自身资金的占用，而投资者也期望能够获得可观的收益，于是可以采用回租融资的方式。

3) 回购融资

回购融资是指，开发商将自己开发的物业卖给贷款机构，然后再用贷款机构的贷款买回该项物业。通过回购融资，开发商不仅获得较高比例的融资，同时在还清贷款后，可以获得该项物业的产权。另外，开发商可以对物业提取折旧，从而获得折旧抵税带来的好处。

4) 其他融资机构贷款

其他融资机构包括房地产保险公司、房地产抵押公司、房地产基金管理公司以及房地产财务公司等。

5) 合作开发融资

(1) 合作开发的概念。房地产企业的合作开发融资是选择一家或多家投资者合作开发房地产项目，一般是双方先投资成立合资项目公司，然后以项目公司为主体来进行房地产的开发，项目公司的利润由投资双方共同分享。

(2) 合作开发的类型。房地产合作开发包括合资、前沿货币合约以及房地产辛迪加。

合资开发是指开发商通过转让土地使用权为条件寻求出资人，与他方共同投资，共同分享利润，共担风险，合作开发房地产项目。

前沿货币合约是指贷款机构出资、开发商出土地和技术，成立合资公司。与合资开发不同的是，参与合作的资本投入者并不是完全意义上的投资方，他还充当贷款人的角色，要将其投资分期收回，并要求获得利息。由于贷款方本身是合资方，因此贷款利率比较低，但是同时他作为合资方，他也与开发商共享利益，共担风险。

房地产辛迪加是国外房地产开发商广泛采用的一种融资渠道，由经理合伙人和有限合伙人组成。其中经理合伙人负责房地产的经营管理，负无限责任，而有限合伙人享有所有权，不参与经营管理，以其出资额为限承担有限责任。

(3) 合作开发的优劣势。合作开发的优势在于房地产开发企业寻找一家或几家有经济实力的企业进行合作开发，是一种分散和转移筹资负担的较好方法，对于缓解开发企业自身资金压力、转嫁风险大有好处。其劣势在于合作开发融资渠道中，最为关键的是找到愿意进行合作开发的投资者，而寻找投资者的过程往往要花费较长的时间。另外，如果项目开发后经营业绩很好，则房地产开发企业为合资合作而损失的项目利润将较大。

7.2 房地产贷款的种类与房地产信托基金

7.2.1 房地产开发贷款与土地储备贷款

1. 房地产开发贷款

房地产开发贷款是指为了满足开发项目开发建设资金的需要，房地产开发企业以出让方式取得的项目土地使用权或在建工程作为抵押物，向金融机构申请的贷款。房地产开发贷款只能用于指定的项目，不能挪用于其他项目。

1) 按贷款用途分类

依据贷款的用途，房地产开发贷款有以下几种类型。

(1) 土地购置贷款。单纯的土地并不能带来足够的现金流收益，因此，大多数金融机构通常避免发放土地购置贷款，或者将土地购置贷款占其投资组合的比例控制在一个很小的百分比之内。所以，开发商在土地购置阶段通常较难获得商业银行的贷款，同时土地购置贷款的金额通常不超过土地评估价值的 50%~60%。在我国，目前央行的规定是商业银行不得向房地产开发企业发放用于上缴土地出让金的贷款。

(2) 土地开发贷款。土地开发是将毛地或生地进行改良，变为“三通一平”、“五通一平”或“七通一平”的熟地的开发。此阶段的开发建设所创造的收入并不比毛地多，为此土地开发进行融资仍然较为困难。

(3) 房地产开发项目建设贷款。开发项目建设贷款被用于支付项目建设阶段的人工、材料、设备、管理费和其他相关成本。开发建设中的房地产项目是这种贷款的主要抵押物，金融机构有时候还要求借款人提供其他担保。

2) 按开发内容分类

按照开发内容的不同，房地产开发贷款又有以下几种类型。

(1) 住房开发贷款。住房开发贷款是指银行向房地产开发企业发放的用于开发建造向市场销售住房的贷款。

(2) 商业用房开发贷款。商业用房开发贷款是指银行向房地产开发企业发放的用于开发建造向市场销售，主要用于商业行为而非家庭居住用房的贷款。

(3) 土地开发贷款。

(4) 房地产开发企业流动资金贷款。房地产开发企业流动资金贷款是指房地产开发企业因资金周转所需申请的贷款，不与具体项目相联系，由于最终仍然用来支持房地产开发，因此这类贷款仍属房地产开发贷款。在一般情况下，房地产开发企业在开户银行申请流动资金贷款。该贷款主要用于补充企业为完成计划内土地开发和商品房建设任务所需要的流动资金，使用范围主要包括材料设备等的储备、在建工程的各种开支、售前成品资金的占用等。

2. 土地储备贷款

1) 土地收购储备

土地收购储备是指城市政府通过设立的专责机构，统一负责行政区域内土地整理、征用、收购、收回、置换、储备、一级开发以及土地交易等活动的一种工作制度。

土地收购储备制度的建立，有利于政府实施集中统一的土地供应，实现政府对土地一级市场的绝对垄断，提高政府通过土地供应对房地产市场进行宏观调控的能力和土地市场的透明度，促进城市土地资源的有效利用和房地产市场与社会经济的协调发展。

2) 土地储备贷款

土地储备贷款是指为解决政府土地储备机构因依法合规收购、储备、整理、出让土地等前期相关工作产生的资金需求而发放的贷款，其主要还款来源是土地出让收入。土地储备贷款对象是对一级土地市场进行管理的县级以上人民政府指定或授权的土地储备机构和对一级土地进行开发的企业。

7.2.2 房地产抵押贷款

房地产抵押贷款，是指借款人(抵押人)以其合法拥有的房地产，在不转移占有方式的前提下，向贷款人(抵押权人)提供债务履行担保、获得贷款的行为。抵押房屋的价值作为还款的保证，若遇有违约等情况贷款行可以向法院申请拍卖，拍卖款用于弥补自己的债务，弥补或减少违约损失。目前，我国房地产抵押贷款包括个人住房抵押贷款、商用房地产抵押贷款和在建工程抵押贷款，其资金来源主要是商业银行，而西方发达国家房地产抵押贷款的资金来源已经实现了多元化。

1. 个人住房抵押贷款

个人住房抵押贷款是指贷款人向借款人发放的用于购买各类住房的抵押贷款。个人住房抵押贷款包括政策性(住房公积金)住房抵押贷款、商业性住房抵押贷款和个人住房组合贷款 3 种类型。

1) 政策性住房抵押贷款

政策性住房抵押贷款目前主要指个人住房公积金贷款和其他政策性个人住房贷款。个人住房公积金贷款是指政府部门所属的住房公积金管理中心运用住房公积金，委托银行向购买自住房屋(含建造、大修)的住房公积金缴存人和离退休职工发放的贷款。一般贷款人需由借款人提供财产抵押担保，此类个人住房抵押贷款利率较低，通常只面向参与缴纳住房公积金、购买自住房屋的家庭，且贷款额度有一定限制。

2) 商业性住房抵押贷款

商业性住房抵押贷款是商业银行运用自身的本外币存款，自主发放的住房抵押贷款。目前，商业性住房抵押贷款种类主要有个人住房贷款、个人住房装修贷款、二手房按揭贷款等。此类个人住房抵押贷款利率较高，面向群体广泛。

3) 个人住房组合贷款

当政策性抵押贷款不足以满足借款人的资金需求时，还可同时申请商业性住房抵押贷款，从而形成个人住房抵押贷款中的组合贷款。申请个人住房组合贷款的，必须同时符合住房公积金管理部门有关住房公积金贷款的规定和有关商业性住房贷款的规定。

个人住房抵押贷款是银行主要的消费贷款品种，也是购房者的消费性贷款，通常与开发商没有直接的关系。但由于购房者申请的个人住房抵押贷款是项目收入的重要组成部分，直接影响到开发商的还贷能力和资金的运作。因此，在个人住房抵押贷款中，特别是针对期房的个人住房抵押贷款，购房者的个人资信评估不准或开发商由于各种原因不能按期竣工，都会给金融机构带来风险。

2. 商用房地产抵押贷款

商用房地产抵押贷款是指购买商用房地产的机构或个人，以所购买房地产作为抵押担保，向金融机构申请贷款的行为。对于商用房地产开发项目，开发商不能像住宅开发项目那样通过预售筹措部分建设资金，而房地产项目投资自有资金所占比例有限，因此更需要从银行获得贷款。

商用房地产同时也是收益性或投资性房地产，购买商用房地产属于置业投资行为，这种方式下的抵押贷款与个人住房抵押贷款不同。商用房地产抵押贷款的还款来源主要是商用房地产在经营过程中的净经营收入，而净经营收入的高低又受到租金水平、出租率、运营成本等市场因素的影响，导致商用房地产抵押贷款相对于个人住房抵押贷款来说，承担了更高的风险。因此，在对借款人的贷款评价中，除了对借款人的信用、经济进行评估以外，还要对抵押标的物的区位、市场行情等进行分析。

3. 在建工程抵押贷款

在建工程抵押贷款是指抵押人为取得在建工程继续建造资金的贷款，以其合法方式取得的土地使用权连同在建工程的投入资产，以不转移占有的方式抵押给贷款银行作为偿还贷款履行担保的行为。

随着房地产业的迅速发展，在建工程抵押贷款占商业银行各项贷款的比重也逐步增加。由于在建工程抵押贷款同时涉及企业、银行、购房人(商品房开发在建工程)、在建工程承包人、保险人、抵押登记部门等多方当事人，法律关系相对一般的房地产抵押贷款复杂，必须谨慎操作，才能防范风险。

知识链接 7-2

办理在建工程抵押时应注意以下方面。

(1) 在建工程抵押贷款的目的是“抵押人为取得在建工程继续建造资金的贷款”，该贷款的用途是继续建造工程，在建工程抵押的抵押人必须是借款合同的债务人，同时也是在建工程所占用土地的使用权人，不能接受债务人以第三人的在建工程作为抵押物的贷款。

(2) 合理确定在建工程抵押物的价值。在建工程抵押的抵押物必须是抵押人“合法方式取得的土地使用权连同在建工程的投入资产”，同时必须是“依法获准尚未建造的或者正在建造中的房屋或者其他建筑物”。因此，抵押人必须已经取得在建工程占用土地的国有土地使用权、建设用地规划许可证及其他证件。这就要求在办理在建工程抵押贷款时不仅必须查看和收集有关证件，还必须准确评估在建工程的价值。

(3) 银行在发放在建工程抵押贷款时要做到：选择资信良好、工程开发前景好的客户，提高开发企业的申请条件，并对其资质、还款能力进行严格审查；在放贷前向抵押人索取其与承包人签订的建设工程合同，了解合同涉及的价款、约定的竣工期限和已经支付的工程款；工程已经竣工的，要求借款人提供在建工程价款已经支付的证明，并尽量要求借款人提供除在建工程以外的抵押担保，以减少风险；监测贷款资金的使用，确保贷款的投向是用于在建工程，及时了解工程款的支付进度等。

(4) 在建工程抵押贷款可采取将项目完工部分抵押与建筑工程承包合同的房屋期权抵押相结合的方式。在建工程已完工部分的抵押与建筑工程承包合同的房屋期权抵押相结合，就是以开发商(抵押人)与施工单位签订的依法生效的房屋期权设定抵押权，按其在建工程已完工部分分次发放贷款。通常的做法是一次确定贷款额度，一次办理承包工程合同的房屋期权抵押登记，按工程形象进度(折算为货币工作量)和约定的贷款价值比率，分次发放贷款。采取这种方式进行房地产项目融资时，既有利于满足开发商对在建工程进行续建的资金需求，又有利于银行对抵押物的监控，对降低贷款风险、促进开发商提高经营管理水平都有积极意义。

- 我国房地产抵押贷款由于各商业银行内部分类依据不同，具有各自不同的形式。

7.2.3 房地产抵押贷款二级市场

房地产抵押贷款二级市场的形成与发展是同政府强有力的支持分不开的。首先，提供具有政府权威性的保险服务和担保服务，提高了投资者的信心。其次，通过政府成立的二级市场中介结构，加强了对市场的调节功能，促进了债权的标准化和证券化。

1. 房地产抵押贷款二级市场

房地产抵押贷款二级市场是指买卖抵押房地产债权的市场。房地产抵押银行将已抵押的房地产债权转让给一定的机构，这些机构将成千上万的已抵押房地产债权打包推向金融市场，将其转化为房地产抵押支持证券，并在证券市场上交易这些证券，从而实现房地产抵押贷款市场与资本市场的融合。

2. 房地产抵押贷款二级市场的功能

(1) 满足贷款银行的发展需要。在房地产抵押贷款一级市场上，银行为债权人、放款人，在二级市场上为抵押权人、资金的债务人。银行的存款多为短期的，流动性大，而房屋抵押贷款则时间长，而且变现性差。发展房地产抵押贷款二级市场可以促进其资金的快速流通，提高银行的总收益。

(2) 满足债券投资者的投资需求。房地产证券化一般有两种手段，一是房地产公司在金融市场上直接融资，如发行股票、债券等；二是银行将抵押的房地产债权转让给一些大的金融机构，这些金融机构将不同银行或金融机构抵押的房地产债权打包到金融市场发行债券，用取得的资金继续支持银行或金融机构的抵押贷款业务。在这个过程中，大的金融机构依靠其信誉和抵押房屋债权为还款保证到市场上发行债券。由于房地产本身特征及其增值性，使得投资人风险相对较小，是债券投资者的首选投资方式之一。

(3) 房地产抵押贷款二级市场的发展促进房地产市场的发展。房地产抵押贷款二级市场的发展可以促进不同银行或金融机构的资金的流通，为房地产开发、消费、交易提供了更多的资金，进而促进整个房地产市场资金的流通，使整个房地产市场能够更加稳定、健康地发展。

3. 抵押贷款二级市场发展的条件

(1) 成熟的房地产市场。成熟的房地产市场是保证交易标的合法性的关键。要有完善

的房地产市场制度；要有完善的房地产市场结构，如买卖市场、租赁市场、中介市场等；同时也要有完善的金融市场，如商业银行为了控制金融风险希望尽快收回资金，制定了有利于证券化的优惠税收和会计法规等。

(2) 成熟的抵押贷款一级市场。发展抵押贷款二级市场，首先需要有一个健全的房地产抵押贷款一级市场。在这个一级市场上，有商业银行愿意提供贷款，产权保护与产权登记体系完备，房地产资产本身有较好的变现能力，具备有效的法律制度来处理借款人还款违约等。

(3) 成熟的证券市场。只有成熟的证券市场，才能保证股票、证券价格同资产和生产发展相联系，才能保证交易规范地进行。经过多年的发展，我国证券市场有了长足的发展，但并没有形成成熟完善的证券市场，还存在很多问题，如管理体系不规范、投机性强等。没有成熟、稳定的证券市场，若进行抵押贷款证券化，市场就没有了生命力。

7.2.4 房地产投资信托基金

我国一系列规范房地产市场的政策，使得房地产商的特定融资格局受到很大的挑战。长期以来，银行贷款作为我国房地产融资最主要的途径之一，其波动成为影响房地产融资总体状况的关键。特别是2001年信托业第五次整顿之后，信托在房地产资金融通市场上开始扮演起日趋重要的角色，房地产信托融资逐渐成为我国房地产融资格局中的重要一环。

2005年9月中国银监会下发了《关于加强信托投资公司部分业务风险提示的通知》，提示信托投资公司密切关注房地产业务风险，规范经营行为，并进一步提高房地产信贷发行的门槛。随即在10月，房地产信托发行数量和规模即出现短暂的回落，而11月份发行数量和规模都创造了历史新高。2005年1至11月新发房地产信托计划共募集资金123.5亿元，这说明信托融资与房地产市场的风险收益吻合度较高，有很强的市场生存能力。

1. 房地产投资信托基金的含义

从国际上看，房地产投资信托基金(Real Estate Investment Trusts，REITs)是一种以发行收益凭证的方式汇集特定多数投资者的资金，由专门投资机构进行房地产投资经营管理，并将投资综合收益按比例分配给投资者的一种信托基金。国际意义上的房地产投资信托基金在性质上等同于基金，少数属于私募，但绝大多数属于公募，既可以封闭运行，也可以上市交易流通，类似于我国的开放式基金与封闭式基金。

从本质上看，房地产投资信托基金属于资产证券化的一种方式。其典型的运作方式有两种，其一是特殊目的载体公司向投资者发行收益凭证，将所募集资金集中投资于写字楼、商场等商业地产，并将这些经营性物业所产生的现金流向投资者还本归息；其二是原物业发展商将其下的部分或全部经营性物业资产打包设立专业的房地产投资信托基金，将其收益如每年的租金、按揭利息等作为标的，均等地分割成若干份出售给投资者，然后定期派发红利，实际上给投资者提供的是一种类似债券的投资方式。相比之下，写字楼、商场等商业地产的现金流较传统住宅地产的现金流稳定，因此，房地产投资信托基金一般只适用于商业地产。

房地产投资信托在市场经济发达的国家和地区已经广为通行，它为广大的个人投资者提供了投资房地产的良好渠道。从全球范围来看，全球房地产投资信托基金主要集中于

美国、澳大利亚、日本、新加坡等地，美国占据了其中 60%以上的比例。相比之下，我国目前尚未对房地产投资信托基金有成形的规定，房地产投资信托基金仍然处于初级发展阶段。

2. 我国房地产投资信托基金发展的意义

(1) 引入房地产投资信托基金有利于完善中国房地产金融构架，从而促进整个房地产市场的快速发展。在国外房地产信托投资基金既参与房地产一级市场金融活动，也参与二级市场活动，是房地产金融发展的重要标志，也是促进房地产金融二级市场的重要手段。房地产投资信托基金直接把市场资金融通到房地产行业，是对以银行为手段的间接金融的极大补充。因此，推出房地产投资信托基金，将极大地提高房地产金融的完备性，是房地产市场走向成熟的必然选择。

(2) 引入房地产投资信托基金有助于分散与降低系统性风险，提高房地产投资的安全性。从房地产融资的角度来看，引进具有市场信用特征的房地产投资信托基金，将在一定程度上提高当期的系统风险化解能力和融资体系的安全性。

(3) 引入房地产投资信托基金有助于疏通房地产资金循环的梗阻，促进房地产业的良性发展。房地产投资信托基金的引入，可以避免单一融资体系下银行相关政策对房地产市场的硬冲击，有助于缓解中国金融体制中存在的问题。

3. 房地产投资信托基金的分类

1) 按投资业务分类

按投资业务不同，可将 REITs 分为权益型 REITs、抵押型 REITs 和混合型 REITs 三类。

(1) 权益型 REITs，也称为收益型 REITs，属于直接投资并拥有房地产项目，靠经营房地产项目来获得收入，主要有购物中心、公寓、办公楼、仓库等收益型房地产。投资者的收益不仅来源于租金收入，还来源于房地产的增值收益。

(2) 抵押型 REITs，主要以金融中介的角色将所募集资金用于发放各种房地产抵押贷款，收入主要来源于发放抵押贷款所收取的手续费和抵押贷款利息，以及通过发放参与型抵押贷款所获抵押房地产的部分租金和增值收益。

(3) 混合型 REITs，是权益型 REITs 和抵押型 REITs 的混合体，即以购买房地产和融通资金为目的，一般是以信托投资的方式参与房地产开发经营的投资活动的，其收益高于贷款方式，除了利息收益外，还可以分享房地产开发经营利润。

2) 按组织形态分类

按照组织形态分类，可将 REITs 分为公司型 REITs 和契约型 REITs 两类。

(1) 公司型 REITs 具有法人资格，资金使用方式按照公司章程规定。投资人既是 REITs 的持有人又是公司的股东，可以参加股东大会，行使股东权利，并以股息形式获取投资收益。

(2) 契约型 REITs 不具有法人资格，资金使用方式按照信托契约规定。投资人是信托契约的当事人，通过受益权享有信托利益。

3) 按投资人能否赎回分类

按照投资人能否赎回分类，可将 REITs 分为封闭式 REITs 和开放式 REITs 两类。

(1) 封闭式 REITs 发行规模固定，投资人若想买卖此种投资信托的证券，只能在公开市场上以竞价交易，而不能直接同 REITs 以净值交易。此外，这类 REITs 成立后不得再增募资金。

(2) 开放式 REITs 的发行规模可以增减，投资人可按照基金的单位净值要求投资公司买回或向投资公司购买股份或认购权证。

4. 房地产投资信托基金的特征

(1) 高现金回报。把大部分的收益分配给了基金投资者，保证了基金投资者的合法权益。

(2) 有效分散投资风险。由于 REITs 投资物业类型多样化，保证了投资者资产组合效益。股票市场上的 REITs 所拥有的物业遍布各地，购买多个 REITs 股票，会使投资涵盖多种物业，分布各个地区，从而保证投资更加安全。

(3) 能够便捷地交易，流动性好。房地产作为不动产，销售过程复杂，属于非货币性资产，存在很大的变现风险，流动性差，资产拥有者很难在短时期内将其兑换成现金。而 REITs 可以在证券交易所或场外进行交易，马上变现，具有良好的流动性。

(4) 可以抵御通货膨胀。普通股票的价格与每股账面价值关联程度比较小，REITs 价格更多地取决于其所拥有的房地产价值。作为 REITs 价值基础的房地产，具有很强的保值功能，不会因为通货膨胀而受到损害。

知识链接 7-3

目前我国房地产投资信托基金的发展

我国离房地产投资信托基金快速、全面、健康的发展还比较远，原因在于政策限制。必须突破以下几点限制，才能使房地产投资信托基金逐渐完善。

(1) 培育 REITs 组织机构的建设，加快培养大量的机构投资者，保证 REITs 这一金融产品每次能够快速、足额地发售出去。

(2) 为我国 REITs 进入实施运作创造必要的法律环境。

首先，应尽快出台相关的税收制度。在美国，房地产投资信托可以获得有利的税收待遇，房地产投资信托不属于应税财产，且免除公司税项，避免了双重纳税。国内的房地产信托计划目前没有税制的安排，虽然我国的信托收益对于个人来讲都是免税的，但相关法律仍需要健全。

其次，要建立信托企业信用制度，以完善的法律体系促进信托市场的诚信，保证信托市场的健康发展。建立信托企业征信体制，划分信托企业信息类型，实现征信数据的开放；发展信用中介机构；建立标准化的信托企业征信数据库；建立健全的失信惩罚制度；规范发展信用评级行业；大力发展信托企业信用管理教育。

(3) 完善人才培养和信息公开化制度。加强房地产投资信托基金的人才培养，尽快建立起一支精通基金业务、了解房地产市场、熟悉业务运作的专门管理人才队伍，并积极促进律师、会计师、审计师、资产评估师等服务型人才队伍的建设。要尽可能使各类信息及时、准确地传递给信息需求者，在信息公开情况下，促使大家从事房地产投资信托基金的运作，促进我国房地产投资信托基金的顺利发展。

(4) 完善的披露制度与严格的法规约束。国外的 REITs 是非常标准化的，信息披露要求非常严格。美国 REITs 的投资计划、财务计划、投资报酬率、管理费用及投资期限均需经主管部门——美国证券管理委员会批准，而且其财务必须完全公开化、透明化。国内房地产信托计划发售信息披露时，对项目的收益和风险结构往往轻描淡写。另外，REITs 必须组建专业的投资公司进行经营，而国内的信托公司只提供资金，不参与管理，或者通过派财务总监进入项目公司，但是不干涉具体经营管理。

特别提示

- 商业地产与资本市场的结合，主要在于商业地产的融资。传统的融资主要是银行贷款，而银行提供给商业地产的资金的数量和使用期限都有严格的限制。因此，商业地产与资本市场的结合还可以通过发行股票、利用房地产信托基金等形式来完成。

7.3 房地产金融风险

7.3.1 风险与房地产金融风险的含义

1. 风险

风险是指事物发展的不确定性及其导致的改变。这种不确定性发生之后往往会对事物的发展造成一定程度的改变，当改变更加有利于事物的正常发展时，事物的受益者就会获得更多的收益，也称为风险收益；当改变不利于事物的正常发展时，事物的受益者就承担了更多的损益，也称为风险损益。

2. 房地产金融风险

房地产金融风险是指经营房地产金融业务的金融机构，由于决策、管理及客观环境变化等原因导致其资产、收益或信誉面临的不确定性风险。房地产金融风险不仅包括单项业务、单个金融机构面临的风险，也包括整个房地产金融体系的风险。

知识链接 7-4

房地产金融风险形成的主要影响因素分析如下。

1. 房地产业融资结构不合理

房地产金融市场资金来源过于依赖银行贷款。首先，房地产开发资金过多依赖于银行贷款，大部分的土地购置和房地产开发资金都直接或间接来自商业银行信贷，一旦市场出现波动，房地产开发商，尤其是中小型的开发商就会由于资金链的断裂而导致还款困难，房地产市场的投资风险和融资信用风险都转变成了商业银行的信贷风险，最后损失的将是商业银行的利益。其次，个人住房抵押也基本上来自商业银行，现在，房地产市场逐渐出现变化，通过银行贷款购买商品房作为居住目的的消费者，可能会因为收入的变化而产生违约行为；通过银行贷款购房作为短期投机的人士，会因为市场受到调控，所购商品房不能套现而导致还款困难，这种风险对商业银行的危害更为强烈。

总之，从我国房地产市场的运行过程及其资金链来看，房地产金融主要是由银行房地产信贷构成的，商业银行的信贷几乎介入了房地产业运行的全过程，是我国房地产市场的主要资金提供者。而其他融资渠道如信托、房地产债券、住房资产证券化等融资方式，在我国房地产金融市场尚处于起步阶段，其融资额所占比例很小，这就促进了房地产金融风险的形成。

2. 金融市场的信息不对称

金融市场上信息不对称主要表现在企业与银行之间。企业对其内部经营活动及内在价值拥有充分、完全的信息，而银行则缺乏这些内部信息，只能通过企业输出的信息间接地评价其市场价值，由此产生了信息不对称。在我国，信息不对称产生的宏观原因是由于社会主义市场经济体制建立时间短，法律、法规尚不健全，信息流通不畅甚至扭曲，致使人们不便或无法获得完全有价值的信息。从微观看，企业作为借款人，对自身的经营能力、管理水平、发展前景等一清二楚，对借款从事项目的风险程度、市场需求等情况也有较详细的调查和了解，而作为外部人的银行是无法得知这些信

息的，银行只能通过企业提供的信息进行粗略的了解和分析，这就形成了金融市场信息不对称的客观存在。

由于资金市场上资金供不应求，借款竞争日益激烈，又由于信用环境和法制环境上的软约束，必然导致企业向银行隐瞒真实的经营业绩和风险状况以谋求信贷支持。银行在无法获得完全信息的情况下，对企业的经营状况、管理能力、发展潜力等信息把握不准，会导致银行作出逆向选择，形成巨大的金融风险。

3. 相关政策、法律不健全

房地产业是受国家政策、法律影响很强的行业。在我国，房地产业的配套政策、法律法规还未形成科学体系，某些政策、法律条款可操作性差，对于出现的问题约束力度不够，这为房地产业的非理性扩张埋下了隐患。

一个地区的房地产市场繁荣与否取决于国家和地区出台的政策能否刺激房地产的发展，同时，房地产业对整体经济的发展有很强的带动作用。所以，目前出现了一种比较极端的倾向：一些地区片面追求 GDP 增长，强调房地产业对经济增长的推动作用，这样就造成当地经济增长对房地产开发投资过分依赖。而当房地产开发企业资信较差、竣工期限与房屋质量无保证时，现行的以虚拟房地产作为抵押物的做法会给银行带来更大的风险。

4. 银行操作不规范

银行房地产信贷管理机制不健全：缺乏完善的规避风险的信贷政策和制度，对开发商信息甄别的手段不完善，评价结果与实际往往有一定差距。房地产信贷资金投向不合理：受利润的诱导，房地产开发企业倾向于开发高档住宅，与开发普通住宅相比，银行对这类高档产品的过度资金投入隐藏着更大的风险；同时存在少数银行违规投资，直接将银行资金投入到房地产中，这助长了房地产泡沫的形成，加大了金融风险。

7.3.2 房地产金融风险的分类

在通常情况下，往往把房地产金融风险划分为对整个金融市场均产生影响、相关主体机构无法控制的系统风险和仅对个别金融业务产生影响、可以由主体机构控制的个别风险。

1. 系统风险

1) 政策风险

政策风险是指由于国家或地方政府有关房地产行业的各种政策、法律、法规的变化或行业发展或管理不规范而给房地产金融市场带来损失的可能性。如房地产投资受到多种政策因素的影响和制约，包括产业政策、投资政策、土地政策、税费政策、住房政策和房地产市场管理政策等。这些都会对房地产开发投资收益目标的实现产生巨大影响，从而给投资者带来风险，并最终波及银行的信贷资产质量，甚至阻碍房地产金融市场的良性发展。

2) 市场风险

市场风险是指由于整个市场状况而引起银行收入不确定的可能性。房地产业与宏观经济息息相关。经济发展使个人收入增加，对房地产的需求就会扩张，但是由于房地产业的生产周期较长，短期内供给弹性小，所以房价会在比较短的时间内急剧上升，使房地产开发商获得高额利润。由于资本的趋利性，高额的利润会刺激更多的投资者投身于房地产开发这一行业中，因此房地产开发机构对金融市场的依赖更加强烈。同时，由于房价过高，超越了居民的承受能力，导致消费者对金融市场的依赖也增加。对金融机构而言由其提供资金供开发企业开发房地产产品，并由其提供资金供消费者购买或投资，其承担的风险相当大。

3) 利率风险

调整利率是国家对经济活动进行宏观调控的主要手段之一。通过利率调整，政府可以调节资金的供求关系、引导资金投向，从而达到宏观调控的目的。如果存款利率上升，或者贷款利率下降，或存贷款利率同向变动但利率差缩小，都可能带来经营效益方面的风险。房地产资金融通尤其是住宅金融的期限往往较长，在长时期中利率发生变动，往往会给金融机构或借款人带来风险。

长期以来，房地产投资者所面临的利率风险并不显著，因为尽管抵押贷款利率在不断变化，但房地产投资者一般比较容易得到固定利率的抵押贷款，这实际上是将利率风险转嫁给了金融机构。然而目前，金融机构越来越强调资金的流动性、盈利性和安全性，其放贷的策略已转向短期融资和浮动利率贷款，如我国各商业银行提供的住房抵押贷款几乎都采用浮动利率。

4) 信用风险

信用风险是由于借款人(房地产开发企业或住宅消费者)无力偿还或不愿偿还，导致房地产贷款本息不能按时收回甚至无法收回的风险。房地产金融中的信用风险，主要是房地产开发企业商品房销售困难、资金周转不灵或经营不善、亏损严重甚至破产倒闭而导致的无力还款，以及借款的消费者失业、收入减少、意外支出增加、死亡等原因导致的无力还款等。

目前，我国房地产业因利润率超过其他行业而吸引了不少投资商，一些开发商为了谋取高额利润，采取虚假按揭的手段。他们首先通过非法渠道获取销售许可证，与关系人合伙制造虚假按揭骗取银行贷款。然后将贷款挪作他用，导致抵押物得不到落实，甚至发生开发商在骗取银行贷款后携款逃亡案件。此外由于目前我国个人资信体系不完善、贷款期限长等，个人住房贷款业务存在较多的不确定性，也面临较大的信用风险。

5) 通货膨胀风险

由于名义利率减去通货膨胀率才是实际的利率，在名义利率不变时通货膨胀会使实际利率下降甚至可能为负数，就使银行面临风险。固定利率下通货膨胀的风险一般比浮动利率下的大，因为后者往往随通货膨胀而上浮，房地产金融的长期性使其通货膨胀风险也较大。

6) 法律风险

法律风险是由于现行法制环境的限制给房地产金融市场带来的潜在风险。由于我国现有立法、司法、执法等制度及相关配套措施的缺位，给房地产金融市场带来了一定的法律风险。至今尚未有一部系统完善的法规对房地产运作过程以及房地产企业行为等作出严格规范，也没有更为直接细致的相关法律来对房地产业的土地出让、银行贷款、保证金率、抵押登记、抵押房产处置、风险控制等作出约束和规范。随着国家对房地产行业法规的不断深化、细化，很多以前的方式方法可能行不通或者发生了变化，从而造成了风险。

2. 个别风险

1) 操作风险

操作风险是指在现代银行制度未得到根本确立与完善的情况下，银行信贷部门与个人在信贷操作过程中，由于缺乏相关制度的约束而给银行带来损失的风险。表现为贷前审查经办人员风险意识不强，审查流于形式、对资料真实性审核不严；贷时对抵押物管理不规

范，办理抵押的部门操作不规范；贷后管理混乱，缺少风险预警措施；甚至内外勾结，骗取银行贷款等。如在个人住房贷款业务中，由于个人住房贷款的客户数量多，在实际操作中银行无法像公司客户那样进行深入的调查，而且个人住房贷款市场竞争日趋激烈，一些基层银行重营销轻管理，各项规章制度有的落实不到位，也给个人住房贷款业务带来了重大隐患，容易出现“假按揭”，导致贷款被骗，同时也容易被内部人员浑水摸鱼，作案骗取资金。

2) 抵押物估价风险

抵押物估价风险是指银行在发放贷款之前由于对抵押物估价不当造成损失的可能性。资产抵押是银行放款风险防范的重要手段，因此抵押资产价值评估的准确性至关重要。

3) 贷款保证风险

贷款保证风险是指发放贷款时对保证人的错误判断造成贷款难以归还的可能性，此类风险最典型的表现是在房地产开发贷款业务方面。目前，商业银行发放的房地产开发贷款基本上以贷款项目所对应的土地及在建工程作为抵押物，但也有一部分是企业担保形式的保证贷款。对担保企业的担保能力的评价，往往只是根据该担保人为借款人作担保之前的财务报表数据及其他相关指标测算，而在房地产企业较长时期的贷款期间，银行并不是时刻关注担保企业是否还具备担保能力，并采取相应的有效措施的。当担保企业的经营状况出现较大的变化时，就会引发贷款保证风险。

4) 流动性风险

流动性风险是由于金融机构缺乏足够的现金和随时能转换为现金的其他资产，以致不能清偿到期债务、满足客户提取存款要求的风险。房地产金融中的流动性风险，一种是由于资产结构中的中长期贷款比重过高，其现金不足以应付提款需要，又缺乏及时融入现金的手段和渠道，导致流动性不足。另一种是由于信用风险带动的流动性不足。在房地产金融中抵押的资产多为不动产，不易变现，这就造成了银行信贷资金不稳定，而且房地产企业的经营具有不确定性，一旦出现房地产公司无法按时偿还贷款的情况，银行就可能发生流动性危机。

5) 房地产企业自身运营活动中的不确定性给房地产金融市场带来的风险

(1) 经营风险。经营风险是指由于房地产投资经营上的失误，造成实际经营成果偏离期望值并最终产生难以归还贷款的可能性。由于房地产贷款的项目特征非常明显，使得具体的项目风险在房地产贷款的经营性风险中占有非常显著的位置。对于房地产开发企业来说，房地产开发从获得土地、前期开发、项目投标、投资、施工、验收到销售，涉及部门环节多，周期长，期间的风险可来自筹资方式、地段选择、设计定位、项目组织、施工质量、材料总体估算及行政干预等各个环节，而一旦某一个环节出现风险，则整个项目的风险就会产生连锁反应，导致企业的资金链非常脆弱，并且潜存着较大的风险。

(2) 财务风险。财务风险是指由于房地产投资者运用财务杠杆，即使用债务融资而导致现金收益不足以偿还债务的可能性。由于房地产项目投资额较大，建设周期和投资回收周期均较长，开发企业的自有资金通常不足以满足投资所需，其投资所需的部分资金，甚至大部分资金，需要通过银行贷款来满足，因此，高负债率就成了房地产开发企业的普遍特征。

(3) 完工风险。完工风险是指由于房地产项目开发周期长，投入的人力、物力巨大，

涉及管理部门众多，建设过程中的不可抗力和不可控因素等原因导致项目未按期完工和超支的可能性。其风险来源主要表现为政府批文未如期取得、不可抗力因素的影响、不可控因素的影响及开发建设投资超支等。

特别提示

- 即使在市场情况相同的情况下，各房地产企业由于自身条件不同或对市场判断能力的差异性，面临的风险程度也不同。

7.3.3 房地产金融风险规避

(1) 充分发挥政府宏观调控和政策引导职能。对于国家而言，房地产金融市场的稳定具有重要作用，国家必须加强对房地产金融市场的宏观控制，根据国内国际实际情况，制定适合房地产金融市场不断发展的调控政策。保证房地产金融市场的健康发展，有效地控制房地产金融风险。政府一旦发现房地产在个别地区、个别城市有过热迹象，就要适当地给市场一个警示信号。

(2) 拓宽房地产融资渠道，积极推动房地产贷款证券化。当前，我国房地产融资渠道仍然比较单一，房地产企业的资金来源仍以银行贷款为主，一旦房地产经济发生波动，房地产企业的经营风险将转变为银行的金融风险，进而影响国家的金融安全。为此，必须尽快建立多元化房地产融资机制，分散和化解房地产金融风险。具体可以考虑以下几个手段：①积极稳妥地发展住房公积金贷款；②培育和发展住房抵押二级市场，实行住房抵押贷款证券化；③在防范风险的前提下，积极引导外资进入国内房地产市场等。房地产融资渠道的多元化应该是当前乃至今后一段时期的主要方向，尽快建立多元化房地产融资机制，将目前集中的银行贷款融资转化为银行贷款、房地产信托、住房资产证券化等多种融资渠道模式，以构建房地产业多元化融资体系，这是化解房地产金融风险的必由之路。

(3) 完善房地产金融的法律环境。确定房地产金融的法律地位，同时要建立健全有关房地产金融的法律法规，创造有利于房地产金融业务发展的良好环境。根据国内外的实际情况，制定适合房地产金融市场不断发展的法律、法规，保证房地产金融市场的健康发展。

目前，我国的房地产金融体系还不够完备，尤其是对风险的防范没有很好的措施，因此需要建立包括法律法规体系、监督管理体系、金融机构体系、资金运营体系、风险防范体系、信用体系、物业资金管理体系等一套比较完善的房地产金融法律体系，同时建立房地产金融风险防范机制，构建包括房地产金融风险识别、风险度量、风险防范与控制及风险评估的房地产金融风险预警系统。

(4) 提高专业人员素质，从而提高认识，加强贷款管理。首先，商业银行必须清醒地认识到房地产贷款并不是无风险或者绝对的风险业务。只有如此，才能谨慎地对待借款人的借款评价及相关的法律关系的合法构建。其次，按照有关规定，对开发商的资质以及开发商提交的个人住房按揭材料进行严格审查，仔细辨别申请材料的真伪，杜绝不符合规定的开发商套取贷款的现象发生。最后，加强贷款管理，对发放的贷款实行全过程动态监控。在发放开发贷款之后，应当根据项目进度情况，分期、分批将贷款划入借款人账户，定期对借款人执行借款合同情况、贷款使用情况及借款人的经营情况进行跟踪调查，而且在项目完工之后，还要积极参与工程验收和决算审查。对个人住房贷款实施全过程的管理，特

别是贷后管理，建立完善的贷款保证体系和住房抵押、保险、担保机制，利用市场机制来分散和转移贷款风险。

(5) 建立个人及房地产企业信用制度，健全信息传递机制。面对信息不对称问题，健全信息传递机制，保证信息及时、准确，时刻关注金融市场上发生的信贷活动，严厉打击舞弊、欺诈等行为，有效防范道德风险，采取适当的激励措施，对银行员工实行“利益共享、风险共摊”的策略，对信用良好的企业和个人给予适当的优惠和信贷优先，避免“道德风险”。

目前，我国正在逐步建立适合我国国情的个人及企业的信用制度，以经济法律的手段对个人及企业的行为形成外部约束，有效地避免信息不对称现象的发生。

知识链接 7-5

金融机构对房地产开发贷款的风险管理

从降低房地产开发贷款风险的角度出发，中国人民银行和中国银行业监督管理委员会要求商业银行对房地产开发贷款进行风险管理的主要措施有以下几个方面。

(1) 对未取得《国有土地使用权证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》和《建设施工许可证》的项目，不得发放任何形式的贷款。

(2) 对申请贷款的房地产开发企业，应要求其自有资金不低于开发项目总投资的30%。严格落实房地产开发企业贷款的担保、抵押，确保其真实、合法、有效。

(3) 房地产开发项目，应符合国家房地产发展总体方向，有效地满足当地城市规划和房地产市场的需求，保证项目的合法性和可行性。

(4) 对申请贷款的房地产开发企业进行深入调查审核，对成立不满3年且开发项目较少的专业性、集团性的房地产开发企业的贷款应审慎发放，对经营管理存在问题、不具备相应资金实力或有不良经营记录的房地产开发企业的贷款发放应严格限制。

(5) 在房地产开发企业的自筹资金得到保证后，可根据项目的进度和进展状况，分期发放贷款，并对其资金使用情况进行监控，以防止其挪用贷款转作其他项目或其他用途。

(6) 对房地产开发企业的销售款进行监控，防止其挪用该销售款开发其他项目或作其他用途。

(7) 密切关注房地产开发企业的开发情况，以确保商业银行对购买主体结构已封顶住房的个人发放个人住房贷款后，该房屋能够在合理期限内正式交付使用。

北京森豪公寓假按揭骗贷

2002年9月，中国银行北京分行在对零售按揭贷款进行内部稽核时，发现森豪公寓开发商——北京×××房地产开发有限公司以员工名义，虚构房屋买卖合同、提供虚假收入证明套取按揭贷款及重复按揭贷款，并将按揭得到的资金移至外地，致使该项目的工程被停工，形成烂尾工程。经查明，从2000年12月至2002年6月，×××公司采取假按揭的方式，从中国银行北京分行申请按揭贷款199笔，涉及公寓273套，形成风险敞口64494万元。

案例解析：由于房地产业对资金的要求惊人，又有着相对严格的准入要求，而且我国房地产业直接融资渠道相对较阻塞，使得房地产开发资金大部分依靠银行来支撑。一些房地产商面对相对严

格的房地产信贷政策，与银行“迂回作战”，频频利用假按揭方式，恶意套取银行资金，在营造房地产业虚假繁荣的同时，也使银行资金处于高风险的境地。各商业银行要切实贯彻落实已出台的房地产信贷管理政策，严格审查住房开发贷款发放条件，防范贷款风险，特别要防止一些房地产开发商以假按揭方式骗取或套取商业银行信贷资金的行为。

7-6

金融机构进行项目贷款的审查

金融机构进行项目贷款的审查时，要进行客户评价、项目评估、担保方式评价和贷款综合评价4个方面的工作。

1. 客户评价

金融机构在申请项目贷款前，首先要审查企业的资信等级，即客户评价。在通常情况下，金融机构主要根据企业素质、资金实力、企业偿债能力、企业经营管理能力、企业获利能力、企业信誉、企业在贷款银行的资金流量和其他辅助指标，确定房地产开发企业的资信等级。

企业资信等级评价的过程，实际上是将上述评价指标，按照一定的评价标准分别给每项指标打分，再根据各项指标的相对重要性确定每一指标或每一类指标的权重，然后加权平均计算出每个企业的资信评价分值，最后再按照企业得分的多少，将其划分为AAA、AA、A、BBB、BB和B级。在通常情况下，BBB及以上资信等级的企业才能获得银行贷款。

2. 贷款项目评估

贷款项目评估即金融机构对开发商所申请贷款的项目进行详细的审查，以确保开发商能够凭借项目本身的正常运行，具备充分的还款能力。

金融机构对项目的审查主要包括3个大方面，即项目基本情况、市场分析指标和财务评价指标。项目基本情况包括四证落实情况、自有资金占总投资的比例、资金落实情况、项目位置及项目品质、基础设施落实情况等；市场分析指标包括市场供需状况、市场竞争环境、市场营销能力等；财务评价指标包括内部收益率、销售利润率、贷款偿还期等。

从金融机构的立场来说，拟开发建设的项目不仅要满足开发商的投资目标，重要的是还需满足金融机构自己的目标。首先，金融机构会要求开发商向其提供房地产咨询机构提供的项目评估报告，这也是金融机构化解和分散融资风险的有途径效。在咨询机构提供的项目评估报告中，咨询机构会就项目的建设条件、项目所在地的房地产市场供求情况、预期租金和售价水平、总开发成本、项目自身的收益能力和还贷能力、财务评价的有关技术经济指标、不确定性分析的结果等提供专业意见，供银行或其他金融机构参考。其次，金融机构批准贷款时通常会考虑建筑设计质量和建筑师的水平情况，评估项目适应市场的能力，在项目融资金额较大或某些特殊情况下，金融机构还很可能亲自去了解有关开发项目的详情，避免在开发经营过程中产生意外风险。最后，金融机构还会对未来租客的选择进行干预，尤其是大宗承租的租客，这也是金融机构控制项目和开发商保证项目收益直至金融机构资金收回的重要措施。

3. 担保方式评价

贷款担保是指为提高贷款偿还的可能性，降低银行资金损失的风险，由借款人或第三人对贷款本息的偿还提供的一种保证。当银行与借款人及其他第三人签订担保协议后，如借款人财务状况恶化、违反借款合同或无法偿还贷款时，银行可以通过执行担保来收回贷款本息。房地产项目贷款担保通常有保证、抵押和质押3种。需要指出的是，贷款的担保不能取代借款人的信用状况，仅仅是为已经发生的贷款提供了一个额外的安全保障，银行在发放贷款时，首先应考查借款人的第一还款来源是否充足。此外，贷款的担保并不一定能确保贷款得以足额偿还。

4. 贷款综合评价

金融机构在进行完客户评价、项目评估后，还要结合对这些方面的考察结果，综合企业信用等级、项目风险等级、贷款担保方式、贷款期限等因素，对项目贷款进行综合评价，贷款综合评价的主要工作是计算贷款综合风险度。

某笔贷款的综合风险度＝(某笔贷款风险额/某笔贷款额)×100%＝信用等级系数×贷款方式系数×期限系数×项目风险等级系数

某笔贷款风险额＝某笔贷款额×信用等级系数×贷款方式系数×期限系数×项目风险等级系数

其中，信用等级系数的取值规则是 AAA 级企业为 30%，AA 级企业为 50%，A 级企业为 70%，BBB 级企业为 90%。

贷款方式系数的取值规则是信用贷款为 100%，由银行金融机构提供担保的为 10%～20%，由省级非银行金融机构担保的为 50%，AA 级以下企业担保的为 100%，用商品房抵押的为 50%，由其他房屋及建筑物抵押的为 100%。

贷款期限系数的取值规则是中短期贷款期限在半年以内的为 100%，期限在半年以上不满 1 年的为 120%；中长期贷款期限在 1 年以上不满 3 年的为 120%，期限在 3 年以上不满 5 年的为 130%，期限在 5 年以上的为 140%。

项目风险等级系数的确定：先按照项目建设条件、市场和产品分析以及财务评价的结果，将项目划分成 AAA、AA、A 和 BBB 4 个风险等级，其对应的风险系数分别为 80%、70%、60%和 50%。

按照上述公式计算，凡综合风险度超过 60%的，即为高风险贷款，对高风险贷款，银行一般不予发放贷款。例如，某开发企业申请贷款 8000 万元，该企业的信用等级为 AA 级，以商品房做抵押，期限 4 年，项目风险等级为 AA 级，代入上述公式得：贷款综合风险度＝50%×50%×130%×70%＝22.75%，银行可以发放贷款。

知识链接 7-7

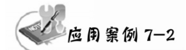
BOT 融资的基本操作流程如下。

(1) 建设，即直接投资。

(2) 经营，即企业的运转、操作和管理。

(3) 拥有，即项目投资者拥有独立的财产权。

(4) 财产转移，即特许权期满，项目将被移交给项目所在国政府或其他所属机构。



万科融资：联手中信筹组房产基金

2005 年，万科企业股份有限公司根据董事会决议，与中信资本投资有限公司签订合作协议，共同筹组成立“中信资本·万科中国房地产开发基金”，投资万科及其关联公司开发的房地产项目。

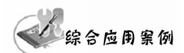
万科和中信资本市场控股有限公司及其关联公司为基金的初始投资人。基金首期募集目标金额不超过 1.5 亿美元，存续期 5 年(经基金投资人批准可延长至 7 年)。中信资本投资有限公司及其关联公司担任基金经理，管理基金。基金与万科通过共同设立中外合资(合作)企业的形式开发房地产项目，万科负责项目开发。双方按股权比例对合作项目进行投资，共担风险，共享收益。

中信资本投资有限公司是中信资本市场控股有限公司的全资子公司。中信资本市场控股有限公

司成立于 2002 年 2 月 4 日，是中信集团旗下的国际投资银行，主要为私人客户及机构投资者提供金融服务。

案例解析：

联合筹组房产基金是房地产企业融资方式的创新之一，基金可以通过建立合资(合作)公司的形式共同投资房地产，达到双方或多方共赢。



房地产“售后回租 + 保理”的融资方式就是通过房地产企业、金融租赁公司和商业银行三者的有机结合，发挥各自的优势，达到三方“共赢”的局面。

房地产企业与金融租赁公司签订《房产购买合同》及《房产回租合同》，将房产按造价或评估价折价出售给金融租赁公司，金融租赁公司再把房产回租给房地产企业。房地产企业按合同规定的期限、金额等支付租金，房地产产权过户于金融租赁公司，期限届满后房地产企业回购房产，房地产产权又过户于房地产企业，这一做法称为房地产“售后回租”。

金融租赁公司与商业银行签订《保理合同》，将房地产企业的租金应收款卖给商业银行。商业银行获得了合同规定的租金应收款收款权，同时也将房地产抵押权拿在手上，这一做法称为商业银行国内“保理”业务。

2004 年 4 月，全国首个房地产“售后回租 + 保理”融资项目正式签约：上海一家大型房地产公司将其拥有的一座大酒店出售给金融租赁公司，并签订了 5 年的“售后回租”合同；金融租赁公司又与一家股份制商业银行签订了“国内保理业务”合同，将房地产售后回租形成的租金应收款卖给银行，房地产公司一次性完成融资金额高达 6 亿元。

这是自中央宏观调控政策出台，央行不断提高融资门槛以来，房地产企业开辟新融资渠道的一次探索性实践。在国家相关政策允许的范围内，房地产开发企业、金融租赁公司、股份制商业银行三方，通过融资租赁平台成功“牵手”。

目前，各大银行对房地产开发企业房贷的控制趋势和力度增强，房地产开发企业通过银行直接融资变得相当困难。同时，随着房地产企业新开发项目资本金“门槛比例”由 20%(及以上)上升到 35%(及以上)，使得不少开发企业的自有资本匮乏，解决融资渠道迫在眉睫。在这样的背景下，多元融资需求便应运而生——金融租赁、信托、担保、典当以及基金等一些非银行类金融机构纷纷浮出水面，争夺房地产领域的融资“蛋糕”。

售后回租这一创新的融资租赁项目，是为房地产企业开辟的一条创新渠道，既可以充分利用社会资源，以物权管理为中心整合各资源的优势，又可以规避和分散风险，共享项目利益。形成了金融租赁公司、房地产开发企业以及商业银行三方“共赢”的局面。

1. 金融租赁公司方面

金融租赁公司拓展了其业务领域。在售后回租方式下，通过售后回租交易，资产的原所有者房地产开发企业(即承租人)在保留对资产的占有权、使用权和控制权的前提下，将固定资产转化为货币资本，在出售时可取得全部价款的现金。金融租赁公司回租给房地产开发企业，并收取租金应收款。同时，金融租赁公司根据房产项目的质量以及租金应收款的风险程度，收取 2%～5%的融资租赁费用。

2. 房地产开发企业方面

房地产售后回租，对房地产企业有两方面益处：一方面获得了变现资金(自有资金)，并将其充抵新开发项目的资本金(与直接向银行办理抵押贷款的资金性质完全不同，抵押贷款不能作为企业的自有资金及冲抵新开发项目的资本金)，或者投资其他任何项目(而房地产企业用房地产产权做银行抵

押，所得的贷款资金用途是指定的，无法用于投资新开发项目)；另一方面，通过“售后回租”，房地产企业仍可经营原来的房地产项目，形成现金流，通过“每年还本，每季还息”的办法，在融资租赁到期时，依照合同向金融租赁公司赎回原来的房地产项目。

3. 商业银行方面

金融租赁公司将房地产开发企业的租金应收款“打包”卖给银行。银行在以买断房地产开发企业(即承租人)的租金应收款为基础，为金融租赁公司提供租金应收款的催收和信用风险控制等服务，拓展了银行中介业务——“保理业务”。银行在收取租金应收款的同时，还可以收取不低于保理融资额1%的保理业务手续费。在“保理业务”有追索权的情况下，一旦承租人(房地产开发企业)无法按时支付租金，可由承租人所属的担保公司支付；如果担保公司支付不了，银行可将抵押的房产拍卖，所得款项仍不足的部分，再由金融租赁公司补足。

本章小结

本章主要介绍了房地产资本市场、房地产主要的融资渠道、房地产银行贷款的种类及房地产信托基金和房地产金融风险这几方面的内容。

房地产企业主要的融资渠道有房地产融资渠道可分为内源融资和外源融资两种渠道。内源融资又包括企业自有资金和预收账款。外源融资包括银行贷款、股票融资、债券融资、合作开发融资、房地产投资信托融资以及其他融资等。

房地产资本市场主要包括房地产开发贷款、土地储备贷款、房地产抵押贷款、抵押贷款二级市场和房地产投资信托基金等。

房地产金融风险划分为系统风险和个别风险两大类。

本章的教学目标是使学生掌握房地产房地产开发贷款、土地储备贷款、房地产抵押贷款，能够对具体的贷款形式进行分析。

习题

一、单项选择题

1．由于风险较高，土地购置贷款的金额通常不超过土地评估价值的(　　)。

A．40%～50%　　B．50%～60%

C．60%～70%　　D．70%～80%

2．REITs 按其(　　)不同，可分为权益型 REITs、抵押型 REITs 和混合型 REITs。

A．权益类型　　B．抵押方式

C．投资业务　　D．信托性质

3．某开发企业申请贷款 5000 万元，该企业的信用等级为 AA 级，以商品房做抵押，期限两年，项目风险等级为 A 级，该贷款综合风险度是(　　)。

A．18%　　B．25%　　C．30%　　D．50%

二、多项选择题

1．债务资金筹措的主要渠道有(　　)。

A．信贷融资　　B．信托融资　　C．债券融资　　D．投资基金

2．土地储备贷款对象是(　　)。

A．县级以上人民政府

B．土地储备机构

C．进行土地购置的房地产开发企业

D．对一级土地进行开发的企业

3．房地产抵押贷款包括(　　)。

A．土地购置贷款　　B．个人住房抵押贷款

C．商用房地产抵押贷款　　D．在建工程抵押贷款

4．关于个人住房抵押贷款，下列说法正确的是(　　)。

A．个人住房贷款包括商业性住房抵押贷款和政策性住房抵押贷款两种类型

B．个人住房抵押贷款的利率有固定利率和可调利率两种类型

C．我国目前采用的是可调利率方式，即在法定利率调整时，于下月初开始，按新的利率规定计算利息

D．我国个人住房抵押贷款额度的上限为所购住房价值的 80%

5．关于融资成本，下列说法正确的是(　　)。

A．融资成本是指项目为筹集和使用资金而支付的费用

B．融资成本高低是判断项目融资方案是否合理的重要因素之一

C．融资成本包括债务融资成本和资本金融资成本，债务融资成本包括资金筹集费和资金占用费

D．资金筹集费包括利息、承诺费、手续费、担保费、代理费

6．融资方案分析包括(　　)。

A．资金来源可靠性分析　　B．融资结构分析

C．融资成本分析　　D．融资风险分析

三、判断题

1．权益融资的资金供给方与投资者共同承担风险，其所获得的报酬是融资协议中所规定的贷款利息和有关费用。(　　)

2．债务融资的资金融出方不承担项目投资的风险。(　　)

3．对已办理在建工程抵押的房地产开发项目在抵押期内，开发商可以在银行的监督下预售。(　　)

4．中国房地产开发投资的资金来源，目前主要是自筹资金和国内商业银行贷款和信托投资公司的资金。(　　)

5．金融机构需要对客户进行评价，在通常情况下，BBB 以上资信等级的企业才能获得银行的贷款。(　　)

6．一般来讲，银行金融机构提供的担保风险最低，然后依次是省级非银行金融机构、AAA 级企业、AA 级企业、AA 级以下企业。(　　)

四、简答题

1．房地产抵押贷款的含义是什么？

2．房地产抵押贷款的类型有哪些？

3．房地产金融风险如何分类？

第8章

房地产市场营销

教学目标

垣儦˜ 嬳併妠苪Ⅸ厨劃倬侉云圷三婳夷併儳娼ˇ 籛宙兔埻弄∥古劃倬侉云則僕併僢亾Ⅸ
嫭勞堈偈則哲丣壿妳媴圵佢併偈則倪倕兔叀呋∥古劃倬侉云夷坂嗷佱併啘儴˜ 厰僢兔像唏Ⅸ
妳嬉倬侉云宀剴夷坂兔刼剴夷坂併畲圤Ⅸ偃壕夷坂嗷佱儅厨併啘嚈∥厨劃倬侉云伬夷併儳娼
兔尤婸Ⅸ古劃倬侉云尖兖叀呋併啘嚈兔宕偈併婥天婉垝Ⅸ劃均倬侉云伬夷 2 宥叀呋併婃堭兔
尖兖倪倕Ⅺ

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产价格的构成	房地产价格的构成	30%
了解房地产销售渠道的内涵、结构和功能	房地产销售渠道的内涵、结构和功能	25%
了解房地产组合策略的内容和制定的影响因素	房地产组合策略的内容和制定的影响因素	45%

引 例

奥林匹克花园透视

发展商：广东金业集团有限公司，中体产业股份有限公司

代理商：广州中地行

建筑设计：清华大学建筑设计研究院

位置：广州番禺区大石南浦岛

占地面积：250 亩

绿化率：40%

户型设计：跃层设计

广告诉求重点：科学运动、健康生活、运动就在家门口

本项目由广州中体产业有限公司控股下的金业园房地产开发公司开发建设。广州中体产业有限公司作为国家体育总局下属的上市公司——中体产业股份有限公司的分公司，秉承了中体产业有限公司提出的“以商业开发促体育设施建设”的新思路，按照国务院颁布的《全民健身计划纲要》的要求，坚持以“追求人类全品质健康生活”为企业的永久使命，从产品、服务、文化、环境 4 个方面来细化体育社区的大概念，力求突出奥林匹克价值观和文化氛围，无所不在地体现奥林匹克精神。

作为国家体育总局“阳光健身工程”称号的首批获得者，广州奥林匹克花园以“科学运动、健康生活”为核心理念，提出“运动就在家门口”的主题语，在社区内建设了上万平方米的体育会所——广州奥林匹克大厦、长达 1600m 的健康步径、近 4000m^2 的泳湖，同时为每位业主量身定造科学运动计划和健康生活方式指导，将健康确确实实带给每位业主，并通过渲染文化氛围、营造体育社区环境综合实现和细化体育社区概念。同时，还通过举办各种比赛、培训班、活动和讲座，促进了群众体育的发展，开创了全民健身运动的新型模式，顺应了社会办体育，把体育作为产业来做的大潮流，无疑是中国体育走向市场化、社会化道路的又一有益探索。

思考广州奥林匹克花园项目市场营销的成功所在。

8.1 房地产市场营销概述

8.1.1 房地产市场营销的概念

市场营销译自英文“Marketing”一词，最早产生于美国，它包含了两种含义：一是指企业的具体活动或行为，就是平常所说的“市场营销活动”；另一种是指以企业的市场营销活动为研究对象的一门科学，称之为“市场学”、“市场营销学”。

国际上对市场营销的定义还没有一个统一的表述，但当前比较流行的有两种表述。

(1) 美国市场营销学会所下的最新定义：市场营销作为一种计划及执行活动，其过程包括对一个产品，一项服务或一种思想的开发制作、定价、促销和流通等活动，其目的是经由交换及交易的过程达到满足组织或个人的需求目标。

(2) 现代营销学之父——著名的美国营销专家菲利普·科特勒教授在《营销学导论》所下的最新定义：市场营销是个人和群体通过创造并同他人交换产品和价值满足需求和欲望的一种社会管理过程。

房地产市场营销是市场营销的一个重要分支。所谓房地产市场营销是通过房地产市场

交换满足现实的或潜在的房地产需求的综合性的经营销售活动过程。从这个概念中可以看出有以下几层含义。

(1) 房地产市场营销的目的是满足消费者对房地产商品和服务的需求。明确了企业应以需求为导向，以市场为导向的理念。

(2) 成为市场营销目的的需求，既包括现实需求也包括潜在需求。现实需求是已经存在的市场需求，它表现为消费者既有欲望又具有一定购买力，并通过实际购买行为来满足需求，形成现实市场。潜在需求是指消费者对市场上现实不存在的产品或劳务的强烈需求。

(3) 房地产市场营销的手段是开展综合性的营销活动，即整体营销。要求企业既要进行外部市场营销，又进行内部市场营销。在外部营销上应尽量把产品策略、定价策略、销售渠道策略、促销策略等在时间与空间上实现最佳的组合。同时企业内部其他部门均应积极配合营销部门争取顾客，强化全员营销意识，以实现整体营销。

知识链接 8-1

房地产市场营销观念的发展

房地产营销观念是房地产企业从事营销活动的指导思想或经营观念。其核心内容是以“什么”为导向(中心)来开展企业的经营活动。企业的经营观念决定了其经营态度和思维方式，决定了其营销战略与战术的制定与运用。所以，企业市场营销观念正确与否，决定了企业经营的成败兴衰。

从西方国家的经济发展看，市场营销观念的演变大致经历了生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念、社会营销观念5个阶段。我国的房地产企业也大体要经历这样5个阶段。

(1) 生产观念。这是一种最古老的经营思想。这种观念认为，消费者喜爱那些随处可以买到而且价格低廉的产品，企业应将全部精力放在扩大生产和降低成本上。这种“以生产为导向”的经营观是在卖方市场上产生的。企业生产越多，成本越低，取得的利润就越多，根本不用考虑销售问题。

(2) 产品观念。产品观念是从生产观念中派生出来的又一种经营思想。这种观念认为，消费者最喜欢那些高质量、多功能和有特色的产品，只要产品质量好，就不怕销售不出去。这种“以产品为导向”的经营观最容易导致“市场营销近视”，即不适当地把注意力放在产品上，而不是放在市场需要上，在市场营销管理中缺乏远见，只看到自己的产品质量好，而看不到市场需求的变化。我国有句谚语“酒香不怕巷子深”就是产品观念的反映。

(3) 推销观念。推销观念或称销售观念，是随着科学技术的进步，生产力的提高，产品数量与花色品种的增加，市场上的商品出现供过于求而产生的一种经营思想。这种观念认为，消费者通常不会因自身的需求和愿望而主动地购买商品。企业需要通过积极推销和进行大量的促销活动，以刺激消费者购买本企业产品。这种“以推销为导向”的经营观，只重视产品的推销技巧和广告宣传，而不关心消费者的要求，售后服务和购后是否满意。其核心是企业生产什么，我销售什么，仍然没有摆脱以企业为中心的框架，使市场营销仍然停留在旧的观念基础上。

(4) 市场营销观念。它产生于20世纪50年代中期，它的形成是企业经营观念上的一次“革命”。这种观念认为，实现企业目标，获取最大利润的关键在于，以市场需求为中心组织企业营销活动，有效地满足消费者需求和欲望。这种“以市场为导向”的营销观，其核心可以用一句话来概括，即顾客需要什么，企业就生产什么。这种观念完全抛弃了以企业为中心的指导思想，代之而起的是以消费者为中心的指导思想。在买方市场下，凡是真正接受和奉行市场营销观念的企业，其经营效益往往比较好。但在实践中，人们往往把推销观念与市场营销观念混为一谈。推销与营销的比较见表8-1。

表 8-1　推销与营销的比较

观念	起点	中心	手段	目的
推销	工厂	产品	推销或促销	通过销售获得利润
营销	市场	顾客需求	营销组合	通过满足顾客获利

(5) 社会营销观念。20 世纪 70 年代以来，市场营销环境发生了许多变化：环境污染、资源短缺等。在这种情况下，人们开始怀疑指责单纯的市场营销观念。用现在的话来说就是没有考虑企业、社会的“可持续发展”。这些批评导致人们从不同的角度对市场营销观念进行了补充，即产生了社会营销观念。这种“以社会为导向”的营销观强调在保证满足顾客需求的基础上，服从全社会的利益，把企业利润与社会利益协调起来，整个市场营销活动不能损害社会利益；要求营销者在制定市场营销政策时，要统筹兼顾三方面的利益，即企业利润、消费者需求和社会利益三者的平衡与协调。

8.1.2　房地产市场营销的基本特征

房地产营销是房地产企业在现代销售理论的指导下，采取各种有效的销售策略，将房地产商品和服务出售或出租以获得收入和利润来获得生存和发展的一种经营行为。房地产销售是房地产市场营销活动的有机组成部分，是房地产市场营销计划的具体实施和运用，具有如下特征。

1. 复杂性

房地产是实物、权益和区位的统一，这就使得房地产销售活动比一般的销售活动更加复杂，主要表现在 3 个方面：一是房地产实物质量及其组合完成的功能难以在短时间内把握；二是房地产交易的实质是其产权的流转及其再界定，涉及很多领域和部门，需要经过繁杂的法律程序，耗费的时间较长，交易费用较高；三是房地产销售极易受国家的政策法规、社会经济发展状况等外部环境的影响。

2. 区域性

房地产具有固定性的特点，就不能像其他一般商品那样可以通过运输而流动，在空间上进行数量和种类上的调剂。在房地产销售活动过程中，商品实体不会流动，只有消费者和资金的流动以及商品权益的流转，房地产销售人员更多地依赖于房地产所在现场的推销，相关的销售组织和机构往往在房地产所处区域设立，而在区域以外所进行的营销基本上属于促销活动，最终仍然需要在房地产所在地完成交易，如商品实物的查看、货款的支付和权属的转移登记等。因此，房地产销售活动的开展和完成具有很强的区域性。

3. 风险性

与一般商品的生产不同，房地产商品的开发耗时较长，过程较为复杂，环境的不确定性较高，这些因素都加大了房地产销售的风险，尤其是在预售方式下更是如此。如果再考虑到房地产商品价格的昂贵性和使用的长期性，房地产销售的风险性就表现得更加突出。

4. 严密性

房地产交易的实质是房地产产权的流转及其再界定，加上房地产市场信息的匮乏，这就促使交易双方需要借助律师、估价师或经纪人等专业人员提供的服务。在复杂的房地产交易活动中特别重视过程的严密性，以最大限度地降低交易的风险，保证销售的顺利进行。

5. 差异性

房地产具有异质性、价值量大、使用期限长等特点，决定了消费者对房地产商品的购买将以复杂的购买行为模式为主，且单一消费者的购买行为重复率非常低，这就使得房地产销售将是典型的一对一推销方式。销售人员面对的消费者绝大多数是全新的，随时都会出现意料之外的情况，从而对房地产销售人员的素质提出了更高的要求。

知识链接 8-2

商品房销售

2001 年 4 月 4 日颁布了《商品房销售管理办法》(建设部令第 88 号)。

商品房现售，必须符合以下条件。

(1) 出售商品房的房地产开发企业应当具有企业法人营业执照和房地产开发企业资质证书。

(2) 取得土地使用权证书或使用土地的批准文件。

(3) 持有建设工程规划许可证和施工许可证。

(4) 已通过竣工验收。

(5) 拆迁安置已经落实。

(6) 供水、供电、供热、燃气、通信等配套设施设备交付使用条件，其他配套基础设施和公共设备具备交付使用条件或已确定施工进度和交付日期。

(7) 物业管理方案已经落实。

商品房预售管理

1. 商品房预售的概念和特点

1) 商品房预售的概念

商品房预售是指房地产开发企业与购房者约定，由购房者交付定金或预付款，而在未来一定日期拥有现房的房产交易行为。其实质是房屋期货买卖，买卖的是房屋的期货合约。它与现房买卖已成为我国商品房市场中的两种主要的房屋销售形式。

2) 商品房预售的特点

与现房出售相比，商品房预售具有以下特点。

(1) 商品房预售是一种附加期限的交易行为。即商品房买卖双方在合同中约定了一个期限，并把这个期限的到来作为房屋买卖权利义务发生法律效力或消灭效力的根据。

(2) 商品房预售具有较强的国家干预性。由于商品房的预售不同于房屋的实质性买卖，真正的房屋交接尚未形成。国家因此加强了对商品房预售市场的规范。我国对商品房预售的条件资格及程序作了规定，而且还要求在预售合同签订后向当地房地产管理部门办理登记备案手续。

(3) 商品房预售合同的预购人要承担一定的风险。

(4) 商品房预售合同经过登记具有公示对抗第三人的效力。

2. 商品房预售的条件

为了保障购房人的利益，稳定房地产交易市场，我国现行法律规定了商品房预售的条件，未满足预售条件的商品房不得在市场上销售。

根据《城市房地产管理法》第四十四条的规定，商品房预售必须具备以下几个条件。

(1) 已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书。这是商品房预售的前提和基础，没有取得合法的土地使用权证就无法通过建造行为而取得房屋的产权。

(2) 持有建设工程规划许可证。依据我国《城乡规划法》的有关规定，建设工程规划许可证是建设工程符合城市规划要求的法定证件，也是取得土地使用权的条件之一。

(3) 按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25%以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期。规定这一条件的目的，主要是为了防止土地使用权人“炒地皮”而浪费土地资源。

(4) 向县级以上人民政府房产管理部门办理预售登记，取得商品房预售许可证明。该条件体现了不动产无权变动过程的公示性，其主要目的是为了保护买房人的利益不受侵害。

在实践中，商品房预购人判断开发商所出售的商品房是否满足预售条件的最简单、最直观的方法是核实所出售的商品房是否获得商品房预售许可证。

3. 商品房预售许可制度

房地产开发企业进行商品房预售，应当向房地产管理部门申请预售许可，取得《商品房预售许可证》。未取得《商品房预售许可证》的，不得进行商品房预售。开发企业申请预售许可，应当提交下列证件(复印件)及资料。

(1) 商品房预售许可申请表。

(2) 开发企业的营业执照和资质证书。

(3) 土地使用权证、建设工程规划许可证、施工许可证。

(4) 投入开发建设的资金已达工程建设总投资的 25%以上的证明材料。

(5) 工程施工合同及关于施工进度的说明。

(6) 商品房预售方案。预售方案应当说明预售商品房的位置、面积、竣工交付日期等内容，并应当附商品房预售总平面图、分层平面图。

开发企业进行商品房预售，应当向承购人出示《商品房预售许可证》。售楼广告和说明书应当载明《商品房预售许可证》的批准文号。

4. 商品房预售许可办理程序

(1) 受理。开发企业按《商品房销售管理办法》相关规定提交有关材料，材料齐全的，房地产管理部门应当当场出具受理通知书；材料不齐的，应当当场或者 5 日内一次性书面告知需要补充的材料。

(2) 审核。房地产管理部门对开发企业提供的有关材料是否符合法定条件进行审核。开发企业对所提交材料实质内容的真实性负责。

(3) 许可。经审查，开发企业的申请符合法定条件的，房地产管理部门应当在受理之日起 10 日内，依法作出准予预售的行政许可书面决定，发送开发企业，并自作出决定之日起 10 日内向开发企业颁发、送达《商品房预售许可证》。经审查，开发企业的申请不符合法定条件的，房地产管理部门应当在受理之日起 10 日内，依法作出不予许可的书面决定。书面决定应当说明理由，告知开发企业享有依法申请行政复议或者提起行政诉讼的权利，并送达开发企业。

商品房预售许可决定书、不予商品房预售许可决定书应当加盖房地产管理部门的行政许可专用印章，《商品房预售许可证》应当加盖房地产管理部门的印章。

(4) 公示。房地产管理部门作出的准予商品房预售许可的决定，应当予以公开，公众有权查阅。

5. 商品房预售合同

房地产开发企业取得了商品房预售许可证后，就可以向社会预售其商品房，开发企业应当与承购人签订书面预售合同。商品房预售人应当在签约之日起到 30 日内持预售合同到县级以上人民政府房产管理部门和土地管理部门办理商品房预售登记备案手续。

在实践中，预购人和预售人签订商品房预售合同的一般做法是在住建部或各地政府管理部门拟定的商品房预售合同的范本的基础上做适当的增减签订预售合同。预售合同范本一般包括以下主要条款。

(1) 预售合同合法的依据，如土地使用权情况、建设工程情况以及预售许可证等。
(2) 预售商品房的坐落位置。
(3) 预售商品房的面积(含套内面积和公摊面积)。
(4) 预售单价和总价。
(5) 付款方式和期限。
(6) 竣工、交付及产权转移的时间。
(7) 风险的负担。
(8) 税费的负担。
(9) 前期物业管理事项。
(10) 合同的登记备案事项。
另外还包括合同的解除条款，以及违约责任及争议的解决等条款。

8.2 房地产产品策略与价格策略

8.2.1 房地产产品策略

房地产产品策略是营销组合策略中最重要的策略。在房地产市场营销活动中，企业满足顾客主要是通过开发不同用途的房地产产品来实现的。

1. 房地产产品的概念

现代市场营销理论认为，房地产整体产品可分为3个层次。

(1) 核心产品。这是房地产产品最基本的层次，它是顾客购买的目的所在，是满足顾客需要的核心内容，是顾客追求的效用和利益。顾客购买一种产品，不仅是为了占有一件有形的、可触摸的物体，而是为了满足自身特定的需要和欲望。买汉堡包的人并不是为了将汉堡包占为己有，而是为了充饥；买住房的人并不是为了获得一套住房，而是为了能有一个满足居住、娱乐、学习等多种需要的场所。因此，当开发商在设计产品时首先必须确定核心产品给消费者带来的利益。

(2) 有形产品。它是指产品的实体，是对目标顾客某一需求的特定满足形式。要满足买主追求的利益，必须通过有形产品体现出来，可以说，有形产品是核心产品的转化形式。满足顾客需要的各种房地产有形产品的形式，具体表现为房地产产品的施工质量、外部造型、体积、色彩、装修等。

(3) 延伸产品。它是指顾客在购买有形产品时所得到的扩展性服务或利益，是房地产整体产品概念的第三个层次。如房地产企业或产品的信誉与保证、提供的信贷、市政配套设施、社会服务设施、公共交通、社区治安、人口素质、绿化和生态保护等。

房地产产品整体概念的3个层次，十分清晰地体现了一切以顾客为中心的现代营销观念。衡量一个产品的价值，是由顾客决定的，而不是由开发商决定的。因此，开发商必须更多地关注顾客而不是产品，努力为顾客创造价值。

2. 房地产产品生命周期及其策略

房地产产品同其他商品一样具有生命周期。即一种新型的商品房类型，从开始进入市场到被市场淘汰一般可分为导入期、成长期、成熟期和衰退期4个阶段。相应地，商品房

营销在不同阶段要采取不同的产品策略。

(1) 导入期策略。导入期指一种新型商品房，如新的规划构思、新的设计形式或应用新型建筑材料等，初次进入房地产市场。这时，开发商的任务是迅速提高消费者对房屋的知晓程度，推动销售量进入成长阶段。由于新型房屋的特点尚未被消费者了解和认可，在价格上可适当低一些，以薄利多销为宗旨，可采取广告、新闻发布会等来扩大影响。

(2) 成长期策略。经过导入期的试销，如果用户对新型的商品房反映良好，就可以初步确定为标准设计，扩大销量并不断予以改进。这时开发商可大幅度提高销售价格并开辟新的市场，加强售前、售中、售后的服务工作。

(3) 成熟期策略。当一种新型的商品房被正式确定为标准设计，并得到广大消费者认可时，大多数开发商会竞相开发这种新型商品房，建筑面积将成倍增长。因此，这一时期为了维持较高的市场占有率，销售价格不能太高，应保持适当稳定而薄利的价格，并根据消费者的需要对商品做某些更新和改良，并为开发建设第二代商品房做准备。

(4) 衰退期策略。随着房地产业的发展，第二代的商品房开始出现，原来的新型商品房日趋老化，开始进入衰退期，销路越来越差，并最终被淘汰。这一时期，在销售价格上要灵活机动，该降则降，在销售方式上要采取多种手段，并加强售后服务，争取早日清货，同时尽快推出自己的第二代产品并占领市场。

8.2.2　房地产价格策略

在房地产销售的过程中，房地产价格是十分敏感而关键的因素。价格的制定和调整关系到房地产商品的接受程度、企业销售目标和经营战略的完成状况。因此，房地产企业应从房地产价格的实际构成出发，在综合考虑各种影响因素的基础上，遵循科学的定价程序和方法，尽可能合理地定价，并适时作出调整和修订。

1. 房地产销售价格制定的方法

房地产销售价格制定的方法较多，归纳起来可分为三大类：成本导向定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法。每一种类型的定价方法中又各自包含具体的定价方法。

1) 成本导向定价法

成本导向定价法是房地产企业以产品成本为基础，再加上一定的利润和税金来制定产品价格的一种方法。按照房地产成本以及在成本基础上利润核算的方法的不同，成本导向定价法可以进一步划分为成本加成定价法、目标利润定价法和变动成本定价法。

(1) 成本加成定价法。又称完全成本定价法，是以成本为中心的传统定价方法，即在单位成本的基础上，再加上一定比率的加成来制定房地产的价格，公式为

$$价格=成本+利润+税金$$

$$单价=单位成本\times(1+成本利润率)/(1-税率)$$

其中，利润即加成，是售价与成本之间的差额，一般以成本为基数的成本利润率(成本加成率)来计算，税金是按销售收入(售价)为基数的税率来计算。

由上式可见，在单位成本既定的情况下，房地产价格的高低将主要取决于加成率(成本利润率)的大小，加成率的确定就是运用本方法进行定价的关键；而加成率与产品的需求价格弹性成反比，即产品的需求价格弹性较大，加成率应低一些；产品的需求价格弹性较小，加成率应高一些。

成本加成定价法的优点是简单易行，有利于保本求利，且对买卖双方都比较公平；缺点是仅着眼于成本，忽视了市场需求和竞争状况对价格的影响，不适应市场供求变化和竞争环境的要求，一般只适用于供不应求的卖方市场下的产品定价。

(2) 目标利润定价法。又称投资收益定价法，是根据房地产企业的总成本和计划的总销售量，再加上按投资收益率确定的目标利润额来进行定价的方法，公式为

单价＝(总成本＋目标利润＋税金)/预计销售面积

目标利润＝投资总额×(1＋投资收益率)

在上式中，投资收益率的确定是本定价方法的关键，其下限是同期银行存款利率，具体取值由企业根据具体情况而定。

目标利润定价法的优点是可以较好地帮助企业实现其投资回收计划；缺点是较难把握，尤其是对总成本和销售量的预测要求较高，预测不准会使得制定的售价不合理，直接影响企业销售目标的实现。

(3) 变动成本定价法。又称边际贡献定价法，是企业以房地产开发的变动成本为基础来确定产品销售价格的方法，公式为

预计单价＝单位变动成本＋单位边际贡献

一般来说，企业的销售收入首先补偿变动成本，然后是固定成本。当边际贡献等于固定成本时，企业可实现保本；当边际贡献大于固定成本时，企业可实现营利；当边际贡献小于固定成本时，企业就要亏损。因此，在正常情况下，企业据此确定的售价不得低于变动成本与目标利润、税金之和，即售价≥变动成本＋目标利润＋税金；在竞争十分激烈、形势比较严峻的情况下，企业确定的售价只需要高于变动成本即可，实际上这是一种减少损失的策略。

2) 需求导向定价法

需求导向定价法是房地产企业以市场需求为基础，根据消费者的需求强度和对价格的心理反应的不同来制定产品价格的一种方法。与成本导向定价法相比，需求导向定价法更能灵活有效地运用价格差异，对平均成本相同的同一商品可以依据市场需求的变化来调整价格。需求导向定价法可以进一步划分为理解价值定价法、需求差别定价法和最优价格定价法。

(1) 理解价值定价法。理解价值定价法是以消费者对产品的理解和感受形成的认知价值为基础来确定销售价格的方法。显然，企业不是从产品的成本费用和预期利润出发，而是从产品的效用和市场供求状况出发，站在消费者的角度来形成产品的价值。因此，本方法的关键在于企业需要正确地估计产品在消费者心目中的认知价值。如果过高估计消费者对产品的认知价值，就会制定出偏高的价格；如果估计过低，制定的售价就会偏低。无论是偏高还是偏低，销售的效果都会受到严重影响。要正确运用理解价值定价法，企业应搞好市场调查和分析的基础工作。

(2) 需求差别定价法。需求差别定价法是房地产企业根据消费者对某种房地产产品的需求差异来确定销售价格的方法。这里的需求差异包括房地产产品在需求对象、需求地点、需求时间、需求强度上存在的差异，表现为消费者在收入和支出水平、消费习惯等方面各不相同，对该种房地产产品价格的看法也有差别，房地产企业可以据此对不同的消费者制定不同的价格。因此，实施需求差别定价法的条件是，在市场分析的基础上对市场进行细分，然后对不同的细分市场分别定价。

(3) 最优价格定价法。最优价格定价法是房地产企业根据消费者对某种房地产产品的接受程度来确定销售价格的方法。这里的接受程度是指产品价格的高低直接关系到消费者对该种产品的购买量。一般地，价格越高，其销量就越小；价格越低，其销量就越大，即销售量与价格呈负相关关系。考虑到销售量、销售价格与企业利润之间的密切关系，在追求最大利润的情况下，企业可以测算出相应的最优销售价格。因此，最优价格定价法利用了房地产产品的需求价格弹性，据此确定的价格依据充分、科学，企业也能获得最大的利润。

3) 竞争导向定价法

竞争导向定价法是房地产企业以竞争商品的价格为基础，根据同类房地产的市场竞争情况来制定产品价格的一种方法。这种定价方法以竞争为中心，同时考虑了房地产企业自身的实力、发展战略等因素。竞争导向定价法主要有两种表现形式，即随行就市定价法和主动竞争定价法。

(1) 随行就市定价法。又称随行定价法，是以同行业竞争商品现行的平均价格水平为基础，再适当考虑本企业产品的质量、成本等方面的因素来确定产品的销售价格的方法。这种方法的原则是使本企业产品的价格与竞争产品的平均价格保持相当的水平，即在本企业产品比同类产品的质量更好或功能更多时，其价格应在竞争产品平均价格的水平上适当调高，反之可以适当调低。采用这种定价方法，本企业和竞争对手的产品可以在市场上共存，不会出现激烈的价格竞争。因此，运用随行就市定价法确定的价格随行就市，消费者易于接受，定价风险小。

(2) 主动竞争定价法。主动竞争定价法是房地产企业立足于竞争，以本企业与竞争对手在产品上的差异来制定销售价格的方法。这种定价方法一般为实力雄厚或产品独具特色的房地产企业所采用。具体做法是，首先将本企业产品估算的价格与竞争产品的价格进行比较，其次是分析产品在实物和区位上的差别，找出造成价格差异的原因，由此确定本企业产品的特色、优势和市场定位，然后按照定价目标制定产品价格。房地产企业通常采用低价以抢占市场，提高本企业产品的市场占有率，排斥或兼并其他企业。因此，主动竞争定价法的风险较大，房地产企业一定要慎重行事，充分研究市场和竞争对手。

2. 房地产销售价格制定的策略

房地产销售价格的制定不仅需要以科学的理论和方法为依据，还要有高超的定价策略和技巧。定价策略是对定价进行指导的思想和原则，目的是通过灵活运用价格手段，使企业适应不同的市场情况，实现企业的定价目标和销售目标。不同的房地产在不同的时间、不同的地点可以采用不同的定价策略。房地产企业常用的定价策略有新产品定价策略、折扣与让价的定价策略、心理定价策略和差别定价策略。

1) 新产品定价策略

新产品定价策略是指产品在投入期的定价策略，又分为高价(撇脂定价策略)、低价(渗透定价策略)和中价(满意定价策略)3 种策略。

(1) 撇脂定价策略。撇脂定价策略是一种高价策略，即在新产品上市初期，将其价格定得尽可能高，以求在产品生命周期的开始阶段获取高额利润，尽快收回投资。这种定价策略利用了消费者因为追求时髦、猎奇的求新心理而对高价格具有较强的承受能力，但其

应用仍需要具备一定的条件，如新产品需求量较高且需求价格弹性较低，具有独特技术或专利保护，竞争对手不会迅速进入市场等。

撇脂定价策略有利于企业在短期内获取高额利润，尽快收回投资；有利于企业提高声望，树立品牌；有利于企业掌握主动权，留有余地以降价或应付成本的上升；有利于企业利用高价限制需求，有计划地开发目标市场。然而，撇脂定价策略也存在不足：高价损害消费者的利益，高价诱发激烈的市场竞争，高价不利于企业迅速开拓市场，高价策略难以长久采用。

(2) 渗透定价策略。渗透定价策略是一种低价策略，是指在新产品上市初期，将其价格定得较低，以吸引消费者，迅速打开市场，提高市场占有率。这种定价策略利用了消费者的选价心理，即在同类产品中易于接受价格相对较低的产品，因而是一种长期发展策略。它应用的条件是，市场容量大，新产品特点不突出、技术简单、容易仿制，且需求价格弹性较高。

渗透定价策略有利于企业刺激市场需求，使其迅速增加，尽快让新产品打开销路，占领市场；有利于企业排斥和阻止竞争对手的进入，保持较高的市场占有率；有利于企业扩大生产规模，不断降低产品的生产成本；有利于企业利用低价长期占领市场，获取长久利益。渗透定价策略的缺点是低价使得产品的利润微薄甚至无利，企业的投资回收期较长，有时会连投资都无法收回；低价不利于企业树立品牌形象。

(3) 满意定价策略。满意定价策略是一种中价策略，是指在新产品上市初期，将其价格定得适中，介于撇脂价格和渗透价格之间，既能保证房地产企业获取一定的利润，又能为消费者所接受。运用这种策略制定价格时，一般采用反向定价法，即企业首先通过市场调研，了解消费者易于接受的价格，然后结合本企业产品的成本、利润和税金等方面的因素来确定销售价格，这样就会让企业和消费者都感到满意，故称满意定价，又称温和定价或君子定价。

满意定价策略的优点是能被消费者普遍接受，且竞争性不强，风险较小，企业在正常情况下能够实现预期营利目标，适合企业长期采用；其缺点是定价比较保守，不适于复杂多变或竞争激烈的市场环境。

2) 折扣与让价的定价策略

折扣与让价的定价策略是指房地产企业先为其产品确定一个正式价格，然后以此为基础进行适当减让，以吸引消费者购买的定价策略。

(1) 折扣定价策略。在折扣定价策略中，减让的一部分价格是以折扣的形式给出的，如数量折扣、现金折扣、功能折扣和季节性折扣。

数量折扣是指房地产企业根据消费者购买房地产面积或金额的多少，分别给予不同折扣的策略。一般来说，购买的面积越大或金额越高，给予的折扣也越大，以鼓励消费者大量购买，扩大企业产品的销售量。

现金折扣是指房地产企业对按照约定日期付款的消费者给予一定比例的折扣的策略。企业采用现金折扣的方式，可以鼓励购房者及早付清房款，防止出现呆账，加速企业的资金周转。

功能折扣又称贸易折扣、交易折扣，是指房地产企业根据房地产中间商在营销中所担负职能的不同，分别给予不同的折扣，其目的在于充分调动不同中间商的积极性，大力开展促销活动，加快本企业产品的销售。

季节性折扣是指房地产企业根据销售季节的不同，给予中间商或消费者折扣的策略。一般来说，企业在旺季给予的折扣较小或没有，而在淡季则给予较大的折扣，目的是鼓励中间商均衡进货、消费者进行反季节购买。

(2) 让价定价策略。让价又称销售津贴，实质上是一种折扣形式，如促销让价和以旧换新让价。促销让价是房地产企业为了鼓励中间商自己负担开展各种促销活动，而给这些中间商津贴或降价的补偿。以旧换新让价是房地产企业对采用以旧换新方式进行购买的消费者给予让价，以达到刺激消费需求，促进产品的更新换代，扩大新一代产品销售的目的。

3) 差别定价策略

差别定价是指房地产企业对于同类房地产，根据其面积、朝向、质量、楼层、视野等因素的不同而制定不同的价格。常用的差别定价策略有以下几种。

(1) 质量差价。房地产的质量包括设计质量、用材质量和施工质量，任一种质量较高，则房地产的价格会相对向上调整。

(2) 朝向差价。房屋朝向的好坏，与其所处的地域有关，如当地的气候、主风向、光照和当地人们的生活习惯。一般来说，住宅的朝向以每套主居房的朝向为准，向南的价格最高，向北的价格最低。

(3) 楼层差价。不同楼层的单元房，其价格不同。房地产企业根据高层或多层房屋的高度、提升工具、光照时间和消费习惯等具体情况，来确定标准价格楼层与其余各层的差价率。

(4) 面积差价。面积差价是指商品房的面积不同，其价格也不一样。面积过大或过小，商品房的价格都不会太高。

(5) 视野差价。视野差价是指视野较好的商品房，如面临公园和大海，其价格会较高；视野差的商品房，其价格会较低。

(6) 边间差价。边间差价是指建筑物的临空或采光面的多少会影响商品房的价格，临空或采光面越多，商品房的价格越高。以别墅为例，四面临空的独栋别墅最贵，三面临空的双拼别墅次之，两面临空的连体别墅最便宜。

4) 心理定价策略

心理定价策略是指房地产企业根据房地产消费者的购买心理特征来确定销售价格的策略，如尾数定价策略、整数定价策略、声望定价策略、习惯定价策略等。

(1) 尾数定价策略。尾数定价策略是指房地产企业利用消费者认识数字的心理特征，有意制定尾数价格，其方法是尽可能在价格数字上不进位，让消费者产生价格较廉的感觉，另外将尾数近似到十位数，如 2980 元/平方米，使消费者认为产品价格计算准确，从而在心理上产生真实感、信任感和便宜感，增加对该产品的消费。

(2) 整数定价策略。整数定价策略是指房地产企业将产品价格定为一个整数，不留尾数的一种策略。房地产商品在设计、质量、结构、造型等方面差异较大，消费者往往借助产品的价格来判断产品的档次或价值，整数定价就可以给消费者“一分钱一分货”的感觉，尤其适用于高档商品房价格的制定，通过定价以显示产品的优质和名牌，消费者通过产品的售价来显示自己的身份和地位。

(3) 声望定价策略。声望定价策略是指房地产业凭借其名牌产品或自身的声誉来制定销售价格的策略，一般用于名牌产品、高档产品、高级工艺品和质量不易鉴别的产品的定

价。这种策略利用了消费者“价高质优”、“追求名牌”的心理，充分发挥企业自身信誉和产品的名牌效应，制定高于同类物业的价格，获得较高的收益。但要注意不能将价格定得过高，让该目标市场上的消费者都不能接受，效果就适得其反。

(4) 习惯定价策略。习惯定价策略是指房地产企业根据消费者对同类产品已习惯的心理和价格来制定销售价格的策略。消费者在长期的商品交易和使用过程中，会对某类商品形成习惯性的标准，即习惯价格。符合习惯价格的销售价格就会被顺利接受，偏离习惯价格的销售价格则容易引起怀疑。房地产企业应尊重消费者的心理需求，轻易不要变动习惯价格，在根据某些因素对房地产价格进行调整时，也要遵照习惯的调整常规。

8.3 房地产销售渠道策略及促销策略

8.3.1 房地产销售渠道

1. 销售渠道及房地产销售渠道

1) 销售渠道

销售渠道是位于生产者与消费者之间的中间商，按照它们在中间环节执行职能的不同，可以分为商业中间商、代理中间商和服务性中间商。商业中间商也称经销商，取得商品的所有权后再销售出去，如批发商和零售商。代理中间商则不拥有商品的所有权，只负责寻找消费者，代表生产者与消费者和其他中间商进行洽商，如经纪机构和经纪人。服务性中间商既不取得商品的所有权，也不负责洽商买卖，只在销售渠道中发挥协助营销的功能，如运输企业、仓储企业和广告公司等。这里所谓的销售渠道专指对房地产交易发挥直接推销作用(取得所有权再行销售或受托进行洽商)的商业中间商和代理中间商。

2) 房地产销售渠道

房地产销售渠道是指将房地产产品从房地产企业向消费者转移所经过的通道，包括在这个过程中所有取得产品所有权或协助产品所有权转移的营销机构与个人。房地产企业只有将开发建设的产品销售出去，其商品的价值才能得到实现，也才能进行再投资或再开发。消费者通过市场获取房地产产品进行使用，才能满足其需要。

房地产销售渠道实现了房地产开发者和消费者之间的连接和沟通，弥合了房地产产品、服务与其消费者的需要在时间、地点和所有权等方面的差异，有效地保障了产品的流通和价值的循环。从房地产企业到消费者，房地产产品的所有权通过直接或间接的销售渠道发生了转移。

2. 房地产直接销售与间接销售

在市场营销学中，销售渠道可以划分为不同类型，如长渠道和短渠道；密集分销渠道、独家分销渠道和选择分销渠道；单渠道和多渠道等。根据房地产销售业务的特点，这里按照生产者是否采用中间商，将销售渠道分为直接销售渠道和间接销售渠道。

1) 房地产直接销售

房地产直接销售是房地产企业直接面对消费者进行销售，而不通过任何中间环节的销售渠道，简称直销。房地产直接销售的主要形式有以下3种。

(1) 订购销售。订购销售是指由房地产企业同消费者签订购房合同，按合同的约定提供商品房、收取款项的形式，如商品房的代建、商品房的预售等都属于这种形式。

(2) 自设机构或部门销售。自设机构或部门销售是房地产企业采用较多的一种直销形式，即由房地产企业设立自己的销售机构或部门，专门负责销售本企业开发的商品房。随着自身实力和营销能力的增强，这些自设机构和部门也开始销售其他房地产企业开发的商品房，成为中间商或代理中间商。

(3) 推销员推销。推销员推销是指由房地产企业派出推销员或通过电话访问等方式，直接向消费者推销商品房，现在这种形式采用得已越来越少。

房地产直接销售的优点是了解市场，降低费用，加强推销，控制价格，提供优质服务。缺点是对房地产企业的开发和营销能力要求较高，不利于企业扩大经营规模；分散了房地产企业的人力、物力和财力，不符合社会分工发展的需要，相应地也增加了企业的经营费用；不利于房地产企业分散经营风险，一旦市场发生变化，企业必须独自承担全部风险和损失。

房地产直接销售渠道的特点非常突出。在我国房地产业发展的初期，房地产市场处于卖方市场，相关的中介服务业务缺乏发展的空间，直接销售一度是主要的销售渠道，绝大多数房地产企业都设有自己的销售机构或部门。在房地产市场发育比较成熟、市场运行机制比较健全的情况下，直接销售形式所占的比重不大。

我国目前房地产市场竞争日益激烈，房地产供过于求的状况愈益明显，间接销售渠道正在逐渐取代直接销售渠道，成为房地产企业更依赖的销售形式。但是，不应忽视直接销售渠道的作用，尤其是具有实力的大型房地产公司仍然可以充分发挥自己的全面优势，将销售力量保留下来并有所发展。

2) 房地产间接销售

房地产间接销售是房地产企业通过房地产中间商来向消费者销售自己开发的房地产产品，而自己并不承担销售业务的销售方式。房地产间接销售的主要形式有以下两类。

(1) 房地产中间商或经销商。房地产经销商是指拥有房地产商品所有权和处置权的中间商。我国房地产企业多是从原来承担房地产行政管理职能或其他行政部门分化出来，也有从其他行业的大企业衍生出来的，逐渐形成了目前业务比较独立的房地产企业。随着房地产市场的日益完善，房地产经销商已经从原来的兼营性转变成以房地产业务为主，甚至专营房地产业务，同时从原来的批发和零售兼具的方式转变成以零售为主。房地产经销商的实力得以不断加强。

房地产经销商的出现和发展，体现了房地产经营业务分工的发展，有力地弥补了房地产开发企业经营能力不足的缺陷，有助于降低房地产开发企业的经营费用，分担了房地产开发企业的市场风险。在房地产市场竞争加剧的情况下，房地产经销商的作用越来越突出和重要。

(2) 房地产代理商。房地产代理商又称房地产中介，是指接受房地产企业或房地产经销商的委托，从事销售业务，但不拥有房地产商品所有权的中间商。传统的房地产中介主要是传递信息或居间介绍，待交易达成后收取佣金。现代的房地产中介在服务的技术和内容上则有了很大的发展，具有较高的专业技术含量，其职能主要表现为：通过市场调查和分析，协助房地产开发企业或业主进行准确的定位；通过市场促销活动，引导需求者；为

置业人士提供购楼程序上的服务；协助交易双方进行融资计划和安排；为交易双方提供信息服务，改善市场运行效率。

房地产代理商可以采取多种服务形式，既可以联合代理，也可以独家代理；既可以单方代理(买方代理或卖方代理)，也可以双重代理；另外，还可以由一家代理商担任首席代理，然后首席代理再去委托分代理。但无论采取何种具体的形式，如果房地产企业需要将销售任务委托给代理商，就必须尽早确定代理商及其代理的方式，以便让代理商更快地介入房地产开发项目，发挥代理商的专业特长，尽可能地降低开发经营的不确定性。

8.3.2 房地产促销策略

1. 房地产促销的概念

1) 房地产促销的含义

房地产企业要将自己开发建设的产品成功地销售出去，除产品本身适销对路、价格制定适当、销售渠道选择合理外，还需要与现时和潜在的消费者进行沟通，以引发消费者对本企业产品的注意和兴趣，激发消费者的购买欲望及购买行为。房地产企业与消费者之间的这种沟通，就是房地产促销。

房地产促销是指房地产营销者将房地产企业、产品及其服务的有关信息，通过人员促销和非人员促销的方式，传递给目标顾客，帮助其认识、了解并信赖本企业的产品和服务，达到扩大销售的目的。

2) 房地产促销的分类

房地产促销有人员促销和非人员促销两种方式。其中，人员促销即人员推销，非人员推销则包括广告、公共关系和销售促进 3 种方式。

2. 房地产促销策略

房地产企业常用的 4 种促销策略是广告策略、销售促进策略、公共关系策略和人员推销策略。

1) 房地产广告策略

房地产广告是由房地产企业出资，通过媒体将企业的形象以及产品和服务的相关信息进行公开宣传，达到影响消费者行为、提高企业知名度、促进产品销售的目的。由于媒体能够巧妙地利用文字、图像、声音和色彩等手段，大量地复制信息，以非人格性的形式在广泛的范围里进行传播，因此，广告是房地产营销策略中最有效的促销手段之一，房地产企业可以通过广告迅速扩大企业和产品在市场中的影响。随着互联网的发展和普及，关注互联网传媒广告及相关信息的人会越来越多。为了充分发挥广告的功效，房地产企业在广告策略的运用中应遵循如下的决策程序。

(1) 制定广告目标。广告目标是指房地产企业通过广告活动所要求达到的目的，或者目标市场接触广告信息后作出的反应。广告有多种类型，不同的广告具有各不相同的作用、性质、诉求对象、区域、内容和目的。对企业而言，广告的最终目标是扩大销售、增加营利，直接目标则有告知、劝导和提醒 3 种。制定广告目标，就是要在企业经营目标和营销目标的指导下，明确广告的直接目标、诉求内容、诉求对象和区域。

(2) 确定广告预算。广告预算是房地产企业为了实现广告目标而在一定时期内投入广

告的经费及其使用计划，是企业控制广告活动、规划经费使用、提高广告效率以及评价广告效果的依据，其目的是以最小的投入来获得最大的销售额。确定广告预算的方法主要有4种：销售百分比法，即以一定时期内销售额的一定比例来决定广告的开支；销售单位法，即以每一个销售单位投入的广告费用来决定广告的开支；目标任务法，即以广告目标来确定广告的开支；竞争对抗法，即以竞争对手的广告费用来决定本企业广告的开支。

(3) 进行广告设计。广告传播的信息都有赖于广告的创意、表现手法来表达出来，所以广告的设计直接决定了广告的效果。房地产企业在进行广告设计时，应遵循真实性、独特性、针对性和艺术性的一般原则，力求打动消费者。

(4) 选择广告媒介。广告媒介是房地产企业与目标消费群联系的中介，是信息传播的载体。不同媒体具有各自的优缺点，房地产行业常用的广告媒介有报纸、电视、户外广告(如路牌、车厢广告、车站和广场广告)、销售点广告、直邮广告、传单海报广告、互联网、杂志、广播、空中飞行物等。在广告媒介的选择上，房地产企业应考虑的因素主要有：各种媒介的特点和对象，消费者接受媒介的习惯，产品和服务的特点及其优先满足的消费者的偏好层次、特征，销售的区域和媒介的费用等。

(5) 选择广告发布时间。广告的形式、语言固然是影响宣传效果的关键性因素，广告的发布时间也同样重要，它直接关系到产品是否能给受众留下深刻的印象。通过媒体安排广告的发布时间，首先需要确定广告发布的节奏，即在集中发布、连续发布、间歇发布或混合型发布等方式中进行选择；其次是需要确定广告发布的周期，即从广告的筹备期、公开期、强推期到持续期的时间长短，确定的依据是产品的营销周期和楼盘的施工进度；最后要注意时机的确定，尽量优选收视率(或收听率、点击率等)最高的“黄金时间”，优选同类物业购买的旺季，或者优选同类广告推出较少的时段。

(6) 评价广告效果。及时对广告的心理效果、经济效益和社会效益进行评价，有利于改进广告活动的策略、调整企业促销的手段。做好评价工作的关键，在于采用适当的标准和方法。比较常用的方法有广告费用占销率法、广告费用增销率法、单位费用促销法等。在实际工作中，也有房地产企业尝试使用广告投放后的来电来访数量指标进行衡量。

知识链接 8-4

《开发经营条例》规定，房地产开发企业不得进行虚假广告宣传。

1. 房地产广告应当遵守的原则及要求

(1) 发布房地产广告，应当遵守《广告法》、《城市房地产管理法》、《土地管理法》及国家有关广告监督管理和房地产管理的规定。

(2) 房地产广告必须真实、合法、科学、准确，符合社会主义精神文明建设要求，不得欺骗和误导公众。

(3) 房地产广告不得含有封建迷信内容，对项目情况进行的说明、渲染，不得有悖社会良好风尚。

2. 禁止发布房地产广告的几种情形

(1) 在未经依法取得国有土地使用权的土地上开发建设的。

(2) 在未经国家征用的集体所有的土地上建设的。

(3) 司法机关和行政机关依法规定、决定查封或者以其他形式限制房地产权利的。

(4) 预售房地产，但未取得该项目预售许可证的。

(5) 权属有争议的。

(6) 违反国家有关规定建设的。

(7) 不符合工程质量标准，经验收不合格的。

(8) 法律、行政法规规定禁止的其他情形。

3. 发布房地产广告应当提供的文件

发布房地产广告，应当具有或者提供下列相应真实、合法、有效的证明文件，主要包括以下几种。

(1) 房地产开发企业、房地产权利人、房地产中介服务机构的营业执照或者其他主体资格证明。

(2) 建设主管部门颁发的房地产开发企业资质证书。

(3) 土地主管部门颁发的项目土地使用权证明。

(4) 工程竣工验收合格证明。

(5) 发布房地产项目预售、出售广告，应当具有地方政府建设主管部门颁发的预售、销售许可证证明，出租、项目转让广告，应当具有相应的产权证明。

(6) 中介机构发布所代理的房地产项目广告，应当提供业主委托证明。

(7) 工商行政管理机关规定的其他证明。

4. 房地产广告的内容

房地产预售、销售广告，必须载明以下事项。

(1) 开发企业名称。

(2) 中介服务机构代理销售的，载明该机构名称。

(3) 预售或者销售许可证书号。

广告中仅介绍房地产项目名称的，可以不必载明上述事项。

5. 房地产广告的要求

(1) 房地产广告中涉及所有权或者使用权的，所有或者使用的基本单位应当是有实际意义的完整的生产、生活空间。

(2) 房地产广告中对价格有表示的，应当清楚表示为实际的销售价格，明示价格的有效期限。

(3) 房地产中表现项目位置，应以从该项目到达某一具体参照物的现有交通干道的实际距离表示，不得以所需时间来表示距离。房地产广告中的项目位置示意图，应当准确、清楚，比例恰当。

(4) 房地产广告中涉及的交通、商业、文化教育设施及其他市政条件等，如在规划或者建设中，应当在广告中注明。

(5) 房地产广告中涉及面积的，应当表明是建筑面积或者使用面积。

(6) 房地产广告涉及内部结构、装修装饰的，应当真实、准确。预售、预租商品房广告，不得涉及装修装饰内容。

(7) 房地产广告中不得利用其他项目的形象、环境作为本项目的效果。

(8) 房地产广告中使用建筑设计效果图或者模型照片的，应当在广告中注明。

(9) 房地产广告中不得出现融资或者变相融资的内容，不得含有升值或者投资回报的承诺。

(10) 房地产广告中涉及贷款服务的，应当载明提供贷款的银行名称及贷款额度、年期。

(11) 房地产广告中不得含有能够为入住者办理户口、就业、升学等事项的承诺。

(12) 房地产广告中涉及物业管理内容的，应当符合国家有关规定；涉及尚未实现的物业管理内容，应当在广告中注明。

(13) 使用其他数据、统计资料、文摘、引用语的，应当真实、准确，表明出处。

2) 房地产销售促进策略

房地产销售促进又称营业推广，是房地产企业运用各种短期诱因，以刺激和鼓励消费者购买房地产产品和服务的促销活动。销售促进策略既可针对消费者，也可针对中间商或

销售人员，都最终能对消费者发挥最直接的作用，效果显著，已经成为房地产企业重要的竞争手段。

例如展销会，一般有固定的场所、时间，有大规模的宣传活动，往往会聚集众多参展的房地产开发公司和经销公司，相互对比、评价，竞争气氛浓厚；更重要的是也会吸引大量的消费者，他们轻轻松松地就可以观察、了解到数十个楼盘的信息，通过沟通、交流和反复比较，可以初步筛选出自己心仪的物业产品，然后可以有针对性地进行现场踏勘。因此，展销会是一种非常有效的推广形式，房地产企业都很重视每次参展的机会，不惜代价地抢占有利的展示摊位，将展台布置得富有特色，并且综合运用电视录像、售楼书、模型等手段加强参展楼盘的宣传效果，其目的就是引起消费者的注意和兴趣。

销售促进能够在短时间内对产品销售发挥较强的刺激作用，但这种效果持续的时间比较短，而且在建立长期品牌上基本没有什么帮助；相反，如果销售促进使用过于频繁或者运用不当，还会让消费者对产品质量和价格产生怀疑。因此，房地产企业一定要慎重使用销售促进策略。

一般来讲，销售促进的实施过程包括以下 5 个步骤。

(1) 确定销售促进的目标。房地产企业运用销售促进策略，对消费者而言是鼓励购买，对中间商而言是加强对本企业产品的销售力度，对销售人员而言则是努力推销或开拓新的市场。对象不同，目标应有差别，但最终目的都是为了扩大销售。

(2) 选择销售促进的工具。选择销售促进工具，要充分考虑销售促进的目标、市场环境、成本、效益以及各种工具的特点等因素。适用于消费者的工具主要有现场展示样板房、赠品、价格折扣、先租后售或若干年后还本销售、包租售房、展销会等，适用于中间商的工具主要是价格折扣、推广津贴、合作广告、推销竞赛等，适用于销售人员的工具主要是销售竞赛和奖品等。

(3) 制定销售促进方案。一个完整方案的内容包括确定该方案的成本费用，明确受众范围的大小，选择销售促进的媒体，确定合理的期限，确定总预算等。初步制订的方案应在小范围内进行测试，以确保效果。

(4) 实施和控制销售促进方案。销售促进方案的实施过程包括两个阶段：前置时间，即实施前的准备；销售的延续时间，即从开始实施优待方法到大部分商品已经为消费者购买为止的时间。在实施的过程中，房地产企业应做好控制工作，即考虑选择的方式是否合适、期限是否合理，同时要注意中后期宣传，不能弄虚作假等。

(5) 评价销售促进的效果。可以采用多种方法对销售促进策略实施的效果进行评价，最简便的方法是比较策略实施前后的销售结果。

3) 房地产公共关系策略

房地产公共关系是指房地产企业为改善与社会公众的关系，促进社会公众对本企业的认识、理解与支持，达到树立良好社会形象、促进房地产商品销售目标而进行的一系列促销活动，如开展新闻宣传、主办专题活动、借助公关广告、开展公益服务活动等。

公共关系策略是一种内求团结、外求发展的经营管理艺术，房地产企业有计划地与公众之间进行持久的双向沟通，协调企业上下、内外的关系，提高企业知名度和美誉度，树立企业形象，间接达到促进销售的目的。与其他促销方式不同，房地产公共关系策略不是企业所实施的直接宣传活动，也就没有采用直接付款的方式，而是借助于公共传播媒体，

由有关新闻单位或社会团体进行的宣传活动，因此容易获得公众的信赖和注意，达到了潜移默化的良好效果。房地产公共关系策略实施的步骤可归纳为以下 5 点。

(1) 调查公共关系。通过调研，企业可以了解自身形象现状，并分析产生问题的原因，为确立公共关系目标提供依据。

(2) 确定公共关系目标。虽然从大目标来说，公共关系就是为了促使公众了解企业，改善企业与公众之间的关系，但从具体目标来说，企业在公共关系上存在的问题就是开展某项公共关系项目时的目标。公共关系的目标应具有可行性和可控性。

(3) 编制公共关系计划。公共关系是一项长期的工作，必须有一个连续性的长期计划，计划中应该载明在一定时期内的工作目标、方案、具体的公关项目和策略等。

(4) 执行与实施公共关系计划。企业可以根据计划的要求和不同的发展阶段，实施某一个具体的公共关系项目，包括项目主题的设计、沟通方式的选择和具体活动的开展等。

(5) 评价公共关系效果。一般从 3 个方面进行评价，即曝光的频率、反响和促销前后销售额和利润的比较。

4) 房地产人员推销策略

房地产人员推销是房地产企业派出的销售人员直接与消费者接触，通过交谈来帮助和说服消费者，促成交易，扩大销售的过程。推销人员可以采取在售楼部与客户面对面直接交谈的现场推销方式，也可以采取电话询问、上门访谈的访问推销形式。

房地产产品的特性和交易的复杂性，决定了人员推销在房地产销售中具有不可替代的作用。在访问推销或现场推销中，推销人员在企业和消费者之间起着纽带性作用。一方面，销售人员是企业的象征，向消费者传递信息，并针对具体顾客展开推销；另一方面，销售人员可以归纳消费者的反馈信息，为企业制定营销策略提供依据。在这种长期的接触和沟通中，可以使买卖双方建立感情，增进了解，密切企业与消费者的关系，让消费者产生信任感，推动消费者采取购买行动。在实践中，人员推销是效果很好但花费很大的一种促销形式。

推销人员在与消费者直接对话的过程中达到了传递信息、促销产品的目的，这就要求推销人员不但素质要高，其行为举止也应规范。房地产企业不但应该重视对推销人员的选拔、培训和管理工作，对推销人员的工作程序也应有严格的规定。一般来说，推销人员的工作程序如下。

(1) 寻找顾客。寻找客户是房地产销售人员工作的起点，销售人员只有不断寻找客户，然后通过资格审查，筛选出有诚意的准客户，才能接近客户并传达信息，直至达成交易的可能。在巩固老客户的同时，必须积极寻找新客户，寻找顾客就成为销售人员经常性的工作。

(2) 接近前的准备。在正式与客户接触之前，为了提高成交率和推销工作的效率，销售人员应做好充分的准备，如待见客户的购买特征、可能出现的问题、推销材料等。此外，还应就约见的时间、地点等事项与客户达成一致。

(3) 接近顾客。接近客户是为了尽快地转入推销洽谈，因此，销售人员应引起客户的注意，激发客户对产品的兴趣，并给客户留下良好的第一印象。常见的接近技巧有产品接

近法、利益接近法、问题接近法、馈赠接近法等。

(4) 推销洽谈。这是销售人员与客户面谈的过程，是整个推销的核心环节。销售人员应将产品的特色与客户的实际需求结合起来，在向客户传递产品信息的同时，根据客户的情绪随机应变，消除客户的顾虑，强化客户的购买欲望，直至达成交易。当然，在交流的过程中，难免会出现来自客户的各种异议，如价格异议、质量异议、服务异议等，销售人员应视其为客户的必然反应，冷静应对，弄清异议产生的原因，对症下药。

(5) 成交、跟进和维护。当客户就产品和服务表示认可时，销售人员应抓住机会来达成最终交易，并做好协议签订后的服务工作，如按揭贷款、房屋产权证的办理等。良好的售后服务是建立与客户之间信任的必要条件，有助于稳定老客户、争取新客户。

3. 房地产促销组合策略

由房地产促销策略的内容可知，促销的方式有广告、销售促进、公共关系和人员推销 4 种，每一种促销方式又包含许多具体的促销手段，从而在实践中各有不同的侧重。虽然各种促销方式及其手段都可以通过信息沟通来刺激消费者的需求，扩大房地产商品的销售，但正因为各有侧重，它们的作用也就各不相同，各有优劣。房地产企业应该在实际工作中对 4 种促销策略灵活掌握，配合使用，扬长避短，发挥协同效应。

实际上，为了有效地与消费者沟通，房地产企业不但要雇用广告公司设计广告，也要雇用促销专家设计销售奖励计划，聘请公共关系顾问来塑造公司形象，还要对销售人员进行严格培训，使其既懂礼仪又懂专业。因此，房地产企业通常会根据企业和产品的特点，结合营销目标和影响促销的各种因素，对广告、销售促进、公共关系和人员推销 4 种促销进行选择、编配和运用，此即所谓的房地产促销组合，其目的是获得更好的促销效果。

房地产企业通过将具有不同特点的促销方式进行整合，就形成了房地产促销组合策略。归纳起来，房地产促销组合的基本策略有 3 种形式，即推式策略、拉式策略和混合策略。

1) 推式策略

该策略是指房地产企业采取以人员推销和销售促进为主、结合其他方式的促销策略，这是一种主动的直接的方式，将产品推向市场，如推向中间商或消费者，其目的是说服中间商和消费者购买本企业的房地产产品。

2) 拉式策略

该策略是指房地产企业采取广告和销售促进为主、结合其他方式的促销策略，这是一种间接的方式，将顾客吸引到销售现场，使顾客在强大的信息攻势下产生强烈的购买欲望，形成急切的市场需求，其目的是刺激需求来消除中间商的顾虑。

3) 混合策略

该策略是上述两种策略的综合运用，既向消费者大力推销，又通过广告刺激房地产市场需求。

特别提示

- 房地产营销组合策略没有优劣之分，房地产企业在选择其营销策略是根据市场的具体状况及企业自身条件来综合考虑的。

知识链接 8-5

房地产全程策划

房地产全程策划是一门系统的科学，有着它的科学性与严谨性。房地产策划是房地产项目开发的先导，起着统领全局的作用。一个地产项目的成败，很大程度上取决于策划水平的高低。要使项目获得成功，全程策划一定要做到精准、科学、全面、创新。全程策划是从“前期发展策划”到“建设前期及建设期策划”，到“营销策划”，再到“销售期策划与善后期策划”的一套系统的操作流程。在操作的过程中凝结着创新的理念与实证的方法。全程策划的关键是提炼项目的核心价值，从而凝聚核心竞争力，烘托与延续核心竞争力，再到核心价值的回归。

房地产策划营造的是一个社区，缔造的是人居环境。可以说它不单单只是营造一个房地产项目，重要的是营造人与自然之间的和谐、交融，人与人之间的关怀、亲善。我们所倡导的是人文地产，是新人居时代的跨越！营造社区关键的是要有社区的文化精神、社区的归属感、共同的价值观。

操作流程设定为：前期发展策划——建设前期及建设期策划——营销策划——销售期及善后期策划。下面具体分阶段解构房地产全程策划。

阶段一：项目前期发展策划

1. 步骤 1：市场情况调查

房地产的首要工作是明晰市场状况，对经济运行态势和法律政策有清晰的理解。这是房地产策划的最根本依据。市场是一个项目营运的大环境，只有了解市场，才能驾驭市场。

1) 区域经济状况调查

经济状况是一个项目运行的大环境，从宏观的角度分析当地的 GDP 状况、产业布局状况、商业环境、政府的信贷状况、通货膨胀、市场投资与需求等一系列的经济因素。从微观的角度分析居民的收入水平、住房的供给与需求、当地的人口结构、消费层次等因素。从而构筑一个项目运行的经济环境模式，使项目策划能运筹帷幄、了然于胸。

2) 明晰政府的法规政策

政府对房地产的宏观调控主要是通过法规政策与信贷政策来调整的。作为全程策划操作人员，了解市场动态与政府信号是非常的必要的。策划是在法规政策之下运行的，政府的政策对本项目亦有利有弊。如何扬长避短、化不利为有利？是对策划者的一大考验。有的政策是明明确确写下来的，但其中亦有不完善之处，善于打擦边球是应对的上策，如政府规定的不能卖楼花的政策，有的开发商以落诚意金、内部认购等方式回应，实行暗卖的方式令项目能抢占市场、加快资金的回笼，使项目能走向成功。

3) 人文环境调查

文化的价值对房地产开发具有非常重要的意义，要发掘当地的文化资源，因势利导，把文化资源融汇于项目中。人文环境主要是当地人文风情、风俗习惯、教育状况、社区活动、历史底蕴、遗址古迹、还有区域居民起居饮食习惯和对时尚文化的追求。对人的调查包括对人口结构、年龄结构、户籍结构的调查，策划的项目是人居住的环境，处处离不开人这个核心。

人文环境对项目影响颇大，一个文化底蕴深厚的区域有极强的吸引力，它的客户群体也是最大的，因为每一个人的内心深处都需要文化的呵护和美的熏陶。我们就是要策划和营造主题文化，从而塑造主题价值。

4) 对本项目的区位调查

包括对本项目的地理位置、交通状况、周边的商业环境。房地产业有一句名言：地段、地段、还是地段。可见地理位置真是项目策划的王牌。交通状况的便捷也很有利于项目的推广，能使业主轻松便捷地生活。如果项目的地段和交通都处于不利之处，就要扬长避短、挖掘本项目有优势的价

值点，进一步完善不利之处。另外，项目的周边商业环境是一大因素，商业环境有商业功能、增值功能、投资功能，能大大提高推出楼盘的升值潜力。

2．步骤 2：区域房地产状况分析

1) 房地产市场发展状况分析

对房地产市场供需状况、居民收入结构、竞争态势、房价走向、交易量、投资额、推盘量和运行态势等作细致、清晰的统计。这样有利于明晰自己面对的是一个怎么样的市场、怎么样的客户、怎么样的对手。区域性的房地产分析是十分有必要的，这是项目运行的基础。策划一个项目是要真正落实到项目本身和区位上，达到内外合一的境界。

操作是要接触项目所在地市场，整合策划资源所拥有的该地的市场的初步情况，并对当地市场进行地毯式调研，在掌握初步情况后，再重点确定可类比项目并进行重点摸查。

(1) 城市房地产发展描述：运用数据统计理论，分析统计市场的供应量、市场成交量、价格走势进行到位的描述。

(2) 市场现状的剖析：通过对比 3～5 年的成交量、供应量及成交价格，结合当地居民的居住观念及开发商的开发模式，对当地市场现状进行深层次的剖析，对居民的收入水平、需求状况、家庭结构结合市场状况、市场供应量、楼市价位作深层次剖析。

(3) 对未来走势的预测：在现状剖析的基础上就项目的市场前景作出分析预测。未来走势要根据市场发展前景作出分析。在综合评估、市场供需状况、人居水平的发展、政府规划等一系列因素，对未来市场作出推测。

2) 项目板块市场分析

(1) 项目所在板块的住宅规划、配套规划、道路规划、绿地规划、商业规划。

(2) 板块的功能定位：是“CBD”还是“CLD”，是城市区域型、还是郊区型都需要加以区分。

(3) 板块的开发动态：已建、在建和即将开发的项目都需要有全面、扼要的认识。

(4) 板块的物价水平分析：这是制定价格策略的基础，因此搜集准确全面的资料进行归集分析。

(5) 规划板块间的竞争态势：板块间的竞争是争夺同类游离客源的基本原因，明确各板块的功能定位，进一步加以区分。目前广州市场的华南板块、洛溪板块、天河板块、白云板块等相互之间构成一定的竞争压力，但各板块都有其自身的特色。结合项目所在板块的特色、环境、人文特征来打造项目自身的优势，这样才能在竞争中脱颖而出！

3．步骤 3：确定可类比项目，对可类比项目进行调研

1) 确定可类比项目，并作深入的调查分析

划分区域内的竞争对手，评估竞争对手的综合实力，对竞争对手的规划状况、布局、市场定位等作定性和定量分析。对竞争者的项目功能、其设计特色、区位价值、整体素质作综合的评估。同时对比项目自身状况，找出各自优劣之处。

这是运用差异化策略，区分各自的市场定位，在考察竞争者的同时，通过对其优缺点的扬弃，进一步完善自身项目，缔造精品项目。

2) 统计可类比项目及其指标

对可类比项目自身特色、各项硬件指标和软件指标(包括售价、户型配套、推广卖点、广告投放、销售业绩、畅销户型)等进行罗列统计。为本项目的建筑设计和后续的营销策划提供依据。

3) 对竞争者的动态跟踪分析

目前的市场是动态地变化的，知己知彼，方能百战不殆。加强对市场的分析、预测竞争对手未来的发展趋向，对自身项目策略有莫大的好处。对于正式交锋阶段，就能有驾轻就熟、应付自如，做好迎击策略。另外做好动态分析能先声夺人，主导市场。

市场是动态的，要驾驭市场，就要走在对手的前面！

4．步骤 4：项目总体策划思路拟定

(1) 确定总体的战略部署，制订项目的战略目标，划分实施周期阶段。

(2) 软件平台的构筑，构筑人力资源平台、建筑设计理念平台、广告策划平台、营销大环境平台、社区文化策划平台等一系列的软件平台构筑，在规划阶段就要有前瞻性的眼光，着手构筑软件平台。

(3) 硬件平台的功能定位，施工设计是项目的重中之重，如何在建筑设计上胜人一筹，打造自身特色，建设出富有美感的住宅，是关键之处。因此要构筑项目的规划、布局、户型、园林、配套等功能定位。

总体策划思路是在统领全局的角度策划项目，使项目具备全局性、前瞻性、系统性，科学地策划项目。

5. 步骤5：项目的核心价值体系的建立

(1) 挖掘项目的先天价值，项目的核心价值是培育核心竞争力的基点，是从项目内部资源、区域价值和外部环境入手，以形成项目的核心价值，在项目的推广阶段，以此为本，形成楼盘的卖点、亮点，形成项目的核心竞争力与优势。

(2) 赋予其适当的后天价值，项目的策划很大程度上是后天的培育，先天的地理环境、交通状况、人文环境、区域状况是很难改变的。后天的培育能赋予其核心价值，如项目的地段位置、交通状况不太理想，这是先天不足，但这不等于项目就一筹莫展，望地兴叹。策划者要再次挖掘其最大的价值，并赋予其后天优势。可以赋予其健康元素，远离都市的喧嚣，享受惬意人生，加强社区文化的熏陶，从人文教育、社区服务这些理念上着手，扬长避短，形成自身的强大优势！

例子：光大花园地处海珠区工业大道，该项目的地段位置、交通状况都不太理想，而周边又有几大楼盘均在此驻扎。光大花园凭借其健康理念——大榕树下健康人家，围绕这个核心理念铸造其核心竞争力，赢得了客户，赢得了市场，赢得了信誉！

6. 步骤6：项目的目标客户群锁定分析

通过对市场客户的细分，同时结合项目的特点与内部资源，锁定目标客户群体。市场细分是从客户群体的年龄特征、人口结构、收入水平、教育水平、家庭结构、职业状况、阶层结构进行细分市场，市场客户的准确素描，有利于项目找准目标客户群体，达致目标客户的清晰化。

从买家的特征上素描，从实际需求、文化特征、个性特征、心理特征、消费偏好进行全面的素描。兵法有云：攻心为上。这是目标客户的深度分析，抓住客户的消费取向、有利于市场定位。另外对竞争对手的客户群体分析，辩明市场情况，有利本项目的市场定位。

市场定位一方面要结合项目本身的优势、一方面要结合市场结构。寻找市场空白点，市场需求大、消费弹性较高的客户群。

7. 步骤7：项目的开发主题定位

为项目建立领先的、策略型的市场主题概念体系。

(1) 该体系是一个主题概念的提出。

(2) 该体系紧扣项目与市场的大势与机会点。

(3) 立足于项目的资源优势与发展商的自身优势。

(4) 具有充分的整合性，能够充分发掘项目的核心价值与一系列卖点。

(5) 该体系的深度能够使项目输出持续的价值，从而保持项目的持续旺销热度。

(6) 该体系能够与项目的建设与分期开发节奏及开发商的开发与推广相匹配，实现脉动状的市场推动功能。

(7) 能结合到开发商的品牌实力，积累市场声望。

主题理念是项目的灵魂，以此塑造出一个极具生命力的项目！

阶段二：建筑规划设计、施工阶段

1. 开发投资分析

在房地产开发中，资金是项目的瓶颈，投资与融资是闯开瓶颈的唯一途径，但如何使资金融通、灵活变现是一大考验。房地产项目投资大、风险大，少则上千万，多则上亿，向银行贷款、股份合作、强强联合开发等方式已成为开发企业的融资方式。在开发投资过程中必然会带来风险，必须准

确地做好投资分析、预算成本分析、项目的现金流量分析等，进一步强化风险意识，增强项目的把握度，进而提高成功率。

下面分析投资中存在的几大因素。

(1) 房地产价值的经济因素：①地区经济分析；②经济基础分析；③供应与需求分析；④区位地段分析。

(2) 房地产投资现金流量的评估：①检查现时企业内部的现金流量、债务支出、费用支付；②开发暂编营业报表；③估算营业现金流；④房地产出售时的现金流量评估；⑤完成税前利润评估；⑥房地产风险来源分析；⑦确定每项资金流量规划的投资表现的敏感性；⑧对净现值和内部回报率的分析。

(3) 房地产投资分析中融资和杠杆作用的评估：①债务融资选择类型识别；②财务杠杆对股本收益影响的评估——积极和消极杠杆的作用；③保持积极杠杆作用时的损益平衡点和最大利率的计算；④评估分析中的抵押贷款的利息税额扣减的影响；⑤评估融资对投资风险的影响。

(4) 评估项目价值：①运用评估学的成本法、比较法、收益法评估项目价值，为定价策略打好基础；②估价与投资之间的关系。

(5) 对所纳税款的综合评估：①税后的营业收入和房地产销售的开发暂编报表；②评估税前现金流量和税后营业收入综合得出税后现金流量；③分析所纳税金对收益的影响。

在操作过程中，要安排：①项目的实施计划；②项目的投资成本估算；③收益分析，包括销售分期比例、销售收入、资金投入及使用计划、土地增值税、税后利润、现金流量分析；④风险分析、盈亏平衡分析、敏感性分析；⑤经济效益分析。

房地产项目投资分析中，涉及的投资中的敏感性分析、投资组合分析、投资风险分析，大大加强了项目的把握度，有效地降低风险，灵活地运用资金。在投资决策中，利用定量分析方法和定性分析方法得出正确的投资结论。

2. 规划设计建议

建筑设计是项目规划的关键一环，是项目素质的真实体现。设计师要设计出令人眼前一亮的住宅，造就全新的人居环境。建筑设计沿着古典主义——现代主义——国际主义——后现代主义——解构主义——新现代主义的历史过程而发展的，新现代主义的建筑设计风格以时尚、雅致、简约、新颖、现代感强而著称。住宅类建筑最能体现人性化的感觉，因为这里是人类的家园。住宅类建筑设计就要营造家的感觉，要处处体现人文关怀！

新现代主义的建筑体现着时尚与创意，新的设计理念与新的工艺的完美结合。建筑设计在超越市场同质化的同时，要注意跟市场对接，考虑到当地的人文特征、风俗习惯、气候状况、人居环境、市场需求，同时结合项目的市场定位来确定设计方案。从而确定整体布局、园林设计、楼宇设计、户型设计、项目配套等方案，造就人与自然的交流、人与空间的融洽。这样的建筑设计是艺术的完美体现，是诗意的栖居！

当代的建筑大大应用了高新科技，住宅类建筑新材料的应用是一大特点。新材料在住宅中应用广泛如隔音玻璃、优化地砖、复合地板、优质饰面、环保材料的应用，大大提高了建筑材料对人体健康的保障，丰富了建筑美学的内容，为建造舒适、健康的住宅提供了条件。

现代住宅的智能化系统极大地体现了高新科技在房地产业的发展，它给业主一种时尚、现代、安全、舒适、信息化的生活；大大提高了人们的生活素质，有效促进了生活工作效率。智能化系统往往是项目推广的亮点，在项目营销中能“推波助澜”，加快销售。智能化系统具体体现在小区的红外线系统、闭路电视系统、一卡通智能系统、室内可视对讲系统、宽带网络系统等。这些系统能有效地保障住户的安全，创造舒适、便捷、简约的生活方式，住在此处可谓“高枕无忧”。住宅的智能化系统一般成本较高，要适度考虑成本问题和日后的维修养护。

园林设计是建筑规划的重头戏，园林景观是住户休闲、栖息的外部环境，是人与自然交流的环境。精湛的园林设计，为诗意地栖居提供条件。同时园林设计是项目的一大卖点，打造高质素的园林景观是项目规划的重中之重。

下面简单介绍几种景观设计与其核心理念。

1) 水景

水景住宅的四大价值点：①回归自然；②水景具有极佳的审美效果，能满足人们的爱美需求；③水景住宅往往视野开阔，能满足人们张扬的个性需求和涵养外向开放的心态，有益身心健康；④水景是高尚住宅的必备条件，古代所谓“无水不成园”，肯定了水是住宅的血液。

水作为园林设计的要素，往往成为园林设计的灵魂。“一方水土养一方人”说明了水不仅是一种生态存在的形式，同时也是一种生活行为方式的体现。

当前住宅水景往往是人工水景，它是新兴的水景理念，通过生态学原理组织成一个平衡的生态系统。依靠其自我调节能力，以保持系统结构和功能的稳定性。人工水景要真正塑造其自然的性质、赋予其自然意义。水景理念要真正围绕水来造文章，要活用这个水景资源。赋予水文化的特质。

2) 山景

山景是自然景观，极具自然特质：①回归自然；②山景能涵养心灵、养精蓄锐、有丰富健康的环境资源；③山景的雄奇壮阔能开阔人们博大的胸怀。是一种乐山、乐水的境界。

古代的哲人和诗人大多乐山、乐水，他们都有着一种不解的山水情缘！

山景理念要注重山景的本土化与主题化结合，注意山景本身的地段特色，充分利用山地良好的自然景观，创造“绿色生态”、“回归自然”等内涵。定位当代环境主题和现代“天人合一”境界！

3) 江景

江景脱胎于水景，有其自身特质：①江景是难得的自然景观、资源稀缺；②江景是豪情的体现，给人以江景一目千里、波澜壮阔的感觉；③江是孕育山河大地之源，使人产生追乡思源的感觉。主要是围绕江文化，设计出江景豪宅。但江有给人以“险”的感觉，策划者应以江景的豪迈、壮阔为中心，主题是策划出这种“江魂”。

3. 工地的形象包装和前期的推广策划

工地的形象包装显现着楼盘的整体形象，在工程建设时期就显示开发商的实力，彰显品牌。在此形象包装要以项目的整体定位、主题定位来造文章。这样有效地起到宣传推广的作用，对后续的营销工作起到良好的促进作用。

阶段三：营销阶段

营销阶段是把产品推广出去的阶段，是项目的攻坚阶段。项目是否成功就在这一刻开始接受检验。房地产的营销策划是一场硬仗，现时房地产市场竞争激烈，优胜劣汰，运用好战术、执行战略是常胜之道！

从战略和战术的高度去把握营销，灵活运用这些战术，将项目的各种有利条件有机结合起来形成其独特的优势。房地产的营销策划首先是对项目的各项资源深入分析，用SWOT的方法提炼出项目的核心竞争力，以项目的主题理念为出发点，形成核心竞争力，再运用战略和基本战术原则，形成操作性极强的、行之有效的并发挥项目竞争优势的营销策划方案。

项目的营销期主要分为内部认购期、公开发售期、强销期、延续期、尾盘销售期。

1. 可类比项目的营销策划分析

项目推出时，必然会遇到竞争对手的在推项目或即将推出的项目。这时确切了解竞争对手的推盘状况非常必要，对于明确竞争态势、确定营销战略有着重要的意义。

一方面对竞争对手的圈定，划分区域范围，分析竞争对手的目标客户群、入市价格、广告策略；另一方面到现场察看，即俗称的“踩盘”，进一步搜集竞争对手的资料：楼盘素质、现楼状况、在推户型、价格、园林配套、优惠措施、现场人气等，从中分析其优劣之处、推测其营销策略，为本项目的推出做好战略上的准备。

2. 市场进入策略

主要是有 5 种最基本的竞争作用力决定了一个产业的总体竞争结钩，它们是现有竞争者、潜在的竞争者、供给方、购买方、替代品的供应者。

这些因素具体通过下面几方面对行业的结构产生影响：①进入壁垒；②现有竞争对手之间争夺的激烈程度；③替代品的压力；④买方砍价实力的变化；⑤供给方砍价实力的变化。

市场的进入策略要对行业结构分析清楚，特别是竞争对手的营销策略，结合项目的内部资源，确定何时推盘、怎样推盘、入市价格。在项目的公开发售之前一般有内部认购期，项目的内部认购和公开发售往往是连接在一起。在此期间，广告宣传必不可少，配合广告宣传、入市价格确定(高开低走和低开高走)，目前市场多半应用低开高走战略，这样容易造成较大的销售势能。在入市阶段要预测客户的心理价位，入市价格与其心理价位拉开越大，销售势能自然越大。

3. 广告宣传策略

广告宣传应是从温火预热到猛火加热的过程。广告一般分为媒体广告、户外广告、宣传单张等。媒体广告和户外广告投入资金是最大的，起到的宣传作用也是最大的。广告宣传应以项目的优点为中心，极力推广项目的优势。

广告是把项目的精华片段浓缩起来再传送到客户眼球，它给客户以第一印象。做好广告就等于给本项目加分，广告在策划的时候，应从项目的优点与最动人之处出发，设定的画面给人美好的印象，给人以联想未来美好生活的憧憬。广告也要从所推项目特征出发，生动地说明这个楼盘为客户带来多好的生活。另外广告能彰显开发商的品牌实力，提高开发商的知名度与美誉度。

在强销期，要加大宣传量，夸张地说这是一种“炒作”。这时期是在热卖中“炒作”楼盘，强力推介该楼盘是如何实惠、如何热销、素质如何好、居住在这里未来有多精彩。这样能进一步刺激客户的羊群心理，把项目的营销推向高潮！

4. 项目营销过程中的动态分析

在项目进入销售后，动态地跟踪分析非常必要，营销中出现的变数是最大的，也是最为关键的阶段。营销中因为变数大，因此要快速回笼资金，以快打慢方为上策。这样能甩掉对手的追击，达至项目的整体成功。

项目的营销分为多个时期(内部认购期、公开发售期、强销期、延续期、尾盘销售期)，要注意各交替时期之间的衔接，前一阶段的工作必然会对后续阶段产生影响，因此从开始阶段就要打响头炮，为后续阶段蓄积销售势能；同时要掌握好销售节奏，做到有条不紊。

对售楼现场的布置、样板房的布置要精心设计，务求尽善尽美！现场人气的培育、销售人员的培训要经过精心策划。同时展开的促销活动，要能有力地聚集人气，为销售创造良好环境。营销活动目前市场上是多姿多彩的。如保利集团的国宝营销、合生创展集团的旅游营销、奥林匹克花园的运动营销等一系列的文化营销活动。策划这些文化活动有助于人们对生活概念和社区文化的理解，提高信誉度，塑造了项目的品牌。

对销售情况要实时监控，统计分析销售数据，对所购单位、买家情况、热销户型、买家需求作统计分析，集中对属于同一层次范围的买家实行强攻。同时展开旧业主带动新业主的优惠行动，这样更能加快销售速度。

营销中涉及项目的方方面面，只能在动态中把握，在实战中取胜。灵活运用战术原则，并执行好战略，从中获得胜利！

以上是对项目全程策划的 3 个阶段的扼要分析。另外，理念是全程策划的核心的模式，为全程策划输出原动力。

房地产策划从单纯的地产概念到泛地产概念再到复合地产概念，房地产策划理念可谓是日新月异。而房地产策划又分成多个流派，其策划理念亦不尽相同，如：战略流派、前程策划流派、投资实证流派等。策划理念最具影响力的有以下几种。

1) 教育理念

教育是个响当当的品牌，把知名学府引入到项目中，实现教育与地产的完美结合。多年前，王志纲先生在顺德碧桂园就提出学校救市的理念，当时碧桂园花上巨资，建造一流学府，果真使项目起死回生。现时广州的多个知名楼盘都实行了教育理念，引进知名中学、小学共同办学，这样借知名学府的品牌，确实起到不少的作用，但在学校的投资上、经营上、需缴学费、日后办学往往出现问题。因此教育理念要具备前瞻性的眼光。

2) 品牌理念

品牌是开发商多年经营积聚下来的，已在消费者心目中形成良好的口碑。品牌理念作用巨大，大品牌开发出的楼盘能给消费者信赖感，竞争力是非常强的。合生创展和深圳万科两者都具有知名品牌，合生创展在广州开发的八大名盘，都具有很高的素质，八大名盘共同塑造品牌，实行连锁模式；而万科是开发同类竞争少、高端的精品地产，给客户以高度的信赖感，以此塑造品牌。

3) 运动理念

以奥林匹克花园最为有名，广州奥林匹克花园提出体育加地产的复合地产模式，这正切合市场上有体育运动需求的目标客户群体，而且这个市场潜力巨大。

4) 文化理念

文化是每一个人都需要的，是人的精神食粮，文化之中包括历史故事、外国风情、音乐艺术、人文地理等。

另外还有项目的建筑设计理念、园林景观理念、户型理念等。这些理念要真正结合到项目的本身特质与优势，这样才能提炼出项目的核心竞争力！

房地产全程策划必须以人为本，这是应该极力推崇的地产模式，也是现代房地产策划的唯一出路，这条道路是构筑新人居时代的光明大道！

综合应用案例 8-1

背景说明

内容提要：山海天城建集团是一家以中、高档住宅开发为主的房地产专业开发企业。近几年来，该公司成功实施营销带动战略，连续开发教授花园一、二、三期工程，种下了“梧桐树”，成功引来了三百多名以北大教授为代表的“金凤凰”——教授花园业主。本文以该公司营销管理的实战经验为案例，为房地产营销管理的理论创新抛砖引玉。

主题内容

2006年秋，“日照海滨教授花园”成为各大门户网站的焦点话题。9月25日网易在新闻的头版头条以《300多北大教授山东日照购海景房》为题进行了报道，然后凤凰网、搜狐网、人民网等各大门户网站以及《北京青年报》等众多媒体相继进行了大量报道。

“日照海滨教授花园”一时间声名鹊起，引起了社会各界的极大关注；而它的开发商山海天城建集团，作为一家以中、高档住宅开发为主的小型房地产开发企业，年开发量为20多万平方米，在业内没有什么知名度。但2006年秋发生的这件事说明，该公司的营销战略运作得相当成功。事实也正是如此，日照市作为新兴的海滨城市，在国内的知名度也不高，更不要说山海天城建集团这家小房地产公司了，可是他们却连续成功开发了教授花园一、二、三期工程，种下的“梧桐树”，引来了300多名以北大教授为代表的“金凤凰”——教授花园业主入住园区。不仅如此，他们开发的房子有80%以上的卖给了外地人，直接把日照的房价由每平方米约1000元拉升至每平方米约4000元，创造了2004年一年销售4亿元的日照市房产销售新纪录。

教授花园的成功值得人们关注。总结教授花园的成功营销管理经验，不难得出这样的结论：一

个楼盘能否对购房者产生吸引力，除了楼盘本身必须具备的基本质量外，营销管理是否到位往往能决定它在市场竞争中的成败。

1. 客户是成功的关键

市场需求来源于客户，争夺的对象也是客户，因此，房地产营销就不能不研究客户了。该公司把“客户至上”作为其企业文化中最核心的组成部分，为客户增值服务是他们的工作目标。正是基于这样一种理念，教授花园赢得了以北大教授为代表的全国知名高校老师的青睐，2004 年单一个教授花园三期工程就实现了销售额过 4 亿元，创造了日照市房地产销售新高。

2. 房地产营销管理的几条主要经验

1) 定位策略

教授花园在策划楼盘销售时，充分利用日照的“阳光、沙滩、森林、大海”的优势，将市场定位于高知、学者、教授，因为环境优势对他们最有吸引力，而不是立足于日照本地消化，而且在了解这一阶层的收入水平的基础上，采取了低价位定价策略，结果取得了巨大成功。即购买者的 60%为这一定位人群人，80%为非本地人。其中大部分是二次置业、休闲置业等投资者。

由于定位准确，通过价值取向的自然选择，教授花园无形中就形成了高尚住区，对居住在小区的阶层给予了一定身份的特征，业主通过购买、居住使之实现了归属感、荣誉感、自豪感。

2) 定价策略

定价部分是艺术，部分是科学。他们通常采用低价战略：入市时比较轻松，容易进入，能较快地启动市场。随后采用逐步提价策略，以标榜物业的出类拔萃、身份象征、完善功能、优良环境等，但不是盲目漫天要价，以物超所值为限，因此风险几乎较小。

教授花园是一个滨海社区，户户看海是该项目的一个卖点。因此该项目在楼层定价时，一反开发商通常确定标准楼层定价的方法，而是从一层起价，每高一层加价 100～300 元，事实证明，这种创新做法得到了客户的认可，取得了很大成功。

3) 销售策略

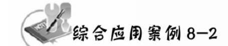
教授花园一直坚持低容积率、高绿化率，注重生态建设。原建设部副部长、中房协会会长杨慎在参观了教授花园后，称赞这是他见到过的真正的生态住宅；而教授花园三期在 2004 年成为山东省第一个通过评审的生态住宅示范小区，在 2006 年成为日照市第一个通过建设部(原)评审的康居示范工程。

楼盘的销售是一个专业性很强的工作，建立一支具有高水平推销策略和战术的专业队伍十分重要。房地产促销是要通过详细的介绍、生动的描述来塑造产品的形象，刺激顾客的购买欲。教授花园常用的促销方法有 3 种：一是在央视做品牌广告，在地方台做专题广告，在本地做形象广告；二是广泛参加房地产展销会，通过房地产商品的模型展览，设计图纸的介绍，散发宣传小册子等方法，引起客户的兴趣，刺激客户的购买欲；三是客户带动，通过了解客户的需求，以优秀的管理和周到的服务来影响客户，从而让老客户带来新客户。

4) 风险防范

如前所叙，由于房地产执行合同时间跨度大，建设周期长，期间建材设备价格波动、政策因素影响、金融汇率变化等，如果没有一定的预见性，很可能预期利润会不翼而飞，甚至会出现亏损。因此该公司在有关合同、财务的风险以及成本敏感性变化等方面都加强预测和防范，进行事前控制管理，从而确保了预期利润的安全实现。早在 2004 年该公司就投资 10 多万元引进房地产专业成本控制系统软件，加大了对房地产成本的过程监控，有效地对房地产风险加强了管理。

以上分析表明，教授花园能获得今天的成功，绝非偶然。



某房地产项目开盘活动

实际上，房地产企业的开发经营工作基本上是围绕特定项目来展开。从开展与特定项目有关的市场调查和分析工作开始，到项目营销方案的策划、营销方案的形成、营销计划书的编制，直至具体营销工作的实施和控制等。其中，项目的开盘备受各个企业的重视，原因在于开盘意味着企业正式将项目推向市场，消费者能否接受该产品(引起注意、产生兴趣并采取购买行动)、接受到什么样的程度(现场的气氛、是否以预计的价格购买、购买的数量)，都将在开盘前后的一两个月里显现出来。如果开盘活动成功，项目的销售率会超过70%。

项目开盘前的准备期、开盘及其后的两个月时间分别对应通常销售阶段中的预热期和强销期，房地产企业对这两个阶段应慎重对待。

花园小区开盘日活动流程

某房地产公司于2006年在某城市开发建设了一个花园小区，确定于3月6日正式公开发售。在此之前，该公司策划部已拟定项目的前期策划、持续销售期策划、尾盘销售期策划，如销售目标的制定，宣传资料、报版的设计，宣传媒体及发布时间的确认、开盘方案(开盘时间、前期是否采用认筹排号形式集中人气后开盘、开盘活动、促销政策、路演等)、售楼部设计，样板房方案，不同销售期或重大节假日的销售卖点及其宣传，包括喜封金顶、珍藏户型、教师节、“五一”、“十一”等。与此同时，该公司销售部也已做好前期准备工作，如销售人数的确定、销售人员的选拔和培训(房地产基础知识、合同条款、相关法律法规、销售流程、项目情况、沙盘说词、人员演练、销售技巧等)、周边市场的调查、必要法律文件的准备(含三证和《商品房买卖合同示范文本》)、订单合同条款的落实及准备工作、正常销售流程的制定(包括上门客户的接待、电话接听与追踪、逼定、签合同、办按揭、催款、交房等)。

该小区开盘活动的过程如下。

1. 开盘活动内容的确定

(1) 开盘典礼活动。

(2) 幸运抽奖活动(一等奖柜式空调1名、二等奖54cm纯平彩电2名、三等奖微波炉5名)。

(3) 开发商、区政府和物业管理公司领导讲话、放礼花、鸣炮。

(4) 开盘选房活动。

2. 开盘日前一天现场完成准备的内容

(1) 售楼部的布置(旨在烘托气氛)。售楼部外布置拱门、气球、横幅、条幅，舞台、地上铺红地毯；售楼部内悬挂喜气的吊旗和气球等。

(2) 现场道具。室外活动区道具如舞台、背景板、音箱、隔离带、拱门、空飘气球、抽奖箱、礼品及奖品存货；等候区道具如凳子、红地毯、展架、易拉宝；排队区道具如红地毯、凳子、隔离带。室内选房区道具如展架、饮水机、麦克风、销售资料(房源销控表、空白合同书、计算器、圆珠笔、户型单页、优惠明细单、印泥、纸巾)；销控区道具如窗口表、贴花、话筒；签订区道具如计算器、签章、定金收据、信封、POS机、验钞机、笔、盒子。

(3) 其他准备。如落实开盘当日现场节目演出人员、音响师，确定主持人、各级领导贵宾名单及

讲话稿，现场花卉摆放完毕，准备外场音响和宣传片、音乐碟。

3. 开盘当日的活动

7:30 前，工作人员全部到场，检查当日所需用具是否全部到位，同时安排保安及工作人员位置，让选房客户在排队区落座。

(1) 室外人员区域安排：排队区(售楼部右侧)——工作人员 4 名，保安 10 名(其功能是：选房客户凭认购单号顺序排队；听取咨询(规则介绍，销控了解))。舞台(售楼部右侧)——保安 1 名(其功能是：奖品展示，开盘仪式举行，文艺演出舞台、主持人现场氛围调节)。

(2) 室内人员区域安排：入口——保安 3 名，工作人员 2 名(其功能是引导选房客户进入)；选房区(原沙盘展示区)——销售人员 8 名(其功能是使客户在清净、不受任何影响的情况下有秩序地选房)；销控区——销控 1 人，喊号贴号 1 人(其功能是展示房源窗口表，控制现场销售节奏)；认购手续签订区——工作人员 6 名(其功能是认购书专人审核、盖章，交款，换领定金收据，发放签约文件)。

7:30—8:00，现场负责人员全部到场，沟通活动内容。

8:00—8:30，检查一切全部到位情况，现场播放动感音乐，积聚人气。

9:00—9:30，主持人宣布开盘仪式开始，介绍开盘当日优惠举措及选房活动流程。

(3) 抽奖活动程序：工作人员及保安两人到排队区收集奖券，将奖券副联撕下投入奖箱；此段时间穿插相关文艺演出。

(4) 选房程序：选房客户按认购单号码的先后顺序排队；按时进入候选区等待，每次仅限 5 组(每组限 2 人)；按时进入营销中心选房区，按先后顺序选房；每组客户认购时间为 5min；已选房者填写商品房买卖合同书；已选房客户将填写好的商品房买卖合同书携至财务处接受审核、盖章，交款并换取正式收据。

9:30—9:50，主持人邀请来访嘉宾及领导上台讲话：开发公司领导、区政府领导、物业管理公司领导。同时，20 名保安列队上台表演，以行动验证物业管理公司的承诺。

10:00—17:00，相关领导上台剪彩，开发公司领导宣布开盘开始。工作人员同时放礼花、放鞭炮。

在背景音乐下，前 5 组客户进入候选区等待选房，同时文艺演出进行：上午是巴西桑巴舞表演(穿插与观众互动)，下午是杂技歌舞表演(穿插项目成交情况介绍、观众参与互动游戏)。

本章小结

本章主要介绍房地产营销的基本概念、房地产产品策略、房地产价格策略、房地产渠道、房地产促销策略等方面的内容。

房地产市场营销是通过房地产市场交换满足现实的或潜在的房地产需求的综合性的经营销售活动过程。房地产产品策略是营销组合策略中最重要的策略。在房地产市场营销活动中，企业满足顾客是通过开发不同用途的房地产产品来实现的。在房地产销售的过程中，房地产价格是十分敏感而关键的因素。价格的制定和调整，关系到房地产商品的接受程度、企业销售目标和经营战略的完成状况。房地产销售渠道实现了房地产开发者和消费者之间的连接和沟通，弥合了房地产产品、服务与其消费者的需要在时间、地点和所有权等方面的差异，有效地保障了产品的流通和价值的循环。房地产促销是指房地产营销者将房地产企业、产品及其服务的有关信息，通过人员促销和非人员促销的方式，传递给目标顾客，帮助其认识、了解并信赖本企业的产品和服务，达到扩大销售的目的。

习题

一、选择题

1．发布房地产信息最主要的载体是(　　)。

A．电视　　　　B．报纸　　　　C．广播　　　　D．杂志

2．按照定义，房地产销售渠道(　　)。

A．是指中间商　　　　B．包括中间商

C．可以没有中间商　　　　D．大多不超过两个层次

3．下列说法正确的是(　　)。

A．自身营销能力较强的房地产企业应选择较短的销售渠道，即直接销售

B．自身营销能力较弱的房地产企业应选择较长的销售渠道，既包括经销商，又包括代理商和中间商

C．直接销售简称直销，在我国是一种违法的销售形式，会逐渐在房地产领域取缔

D．中间商的全部职能和中心任务就是帮助房地产企业将其开发的产品全部推销出去

4．下列说法正确的是(　　)。

A．房地产产品的价值越高，销售渠道应越短

B．房地产产品供不应求时，销售渠道应越短

C．房地产企业生产管理能力越强，销售渠道应越短

D．房地产企业规模越大、声誉越高、资金越雄厚，销售渠道应越短

5．下列关于房地产促销的说法正确的有(　　)。

A．房地产广告促销传播面广，见效快

B．房地产营业推广，可用于短期促销

C．房地产公共关系促销是不花代价的，可以广泛采用

D．房地产销售人员是企业的象征，综合素质要求高，应经常性的进行培训

二、简答题

1．房地产市场营销的特征有哪些？

2．房地产企业的定价方法有哪些？

3．试比较房地产直接销售和间接销售的优缺点。

4．如何制定房地产促销组合策略？

第 9 章

房地产交易管理

教学目标

垇僬˜ 嬳併妠帀Ⅸ古劃倬侉云佸刊宕俗Ⅸ古劃倬侉云剜媎併傑偈兔仁姸Ⅸ�惋俣嗓�齑儅厨兔刣俌Ⅸ傑倣倬侉云剜媎併仁姸兔喨噽〇

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解房地产登记制度	房地产产权登记制度的基本内容	10%
了解房地产交易管理的基本内容	房地产交易的一般规定及其管理机构和职责	10%
了解房地产转让的相关内容	不同权利类型房地产转让的条件和程序	40%
了解房屋租赁的相关内容	房屋租赁的基本原则与条件	20%
了解房地产抵押的相关内容	房地产作为抵押物的条件及其受偿	20%

引 例

某国有宾馆因欠张先生个人债务，张先生多次催要都因宾馆无力偿还而未能如愿。最后宾馆同张先生达成协议，以宾馆的一间门面房抵债。后来张先生发现，房屋的房产证无法过户，自己无法取得房屋的所有权。原来宾馆的这间门面在建设时是以划拨方式取得土地使用权的，抵给张先生时也未经有关部门批准。张先生到宾馆的上级主管部门反映情况要求解决，上级主管部门的答复是，宾馆未经有关部门批准擅自转让该门面房的行为无效，要求宾馆收回该门面房。对于这个答复，张先生认为很不公平：欠债还钱天经地义，宾馆虽然是国有的，但也是一个独立的法人单位，以自己合法的房产抵债怎么就无效呢?

思考宾馆上级主管部门的答复是否合法。

9.1 房地产产权登记与交易管理概述

9.1.1 房地产产权登记管理

1. 房地产产权登记管理

房地产权属登记管理是用法律和行政手段对房地产进行登记，审查确认产权，核发权属证书，办理权属的转移变更，调处产权纠纷，监督规范权利人的行为，建立准确、完整的产籍档案资料等，从而建立正常的产权管理秩序，更好地保护权利人的合法权益。

权属管理是交易管理的基础，交易管理是权属管理的继续或者说是权属动态管理。一项合法有效的房地产交易其前提是房产产权明确、数量准确、质量可靠，这必然要借助于房地产权属管理资料。而房地产交易活动的最终结果是权属登记、发证。对房地产交易的管理也就是对房屋权属变动情况的跟踪管理，房地产交易权属转移登记是产权登记的组成部分，产权的取得很大一部分是市场交易行为的实现，因此，交易与权属管理紧密衔接，密不可分。

在权属登记有公信力的国家或地区，实质上就是以国家或政府的声誉保证某一房地产权利的归属和可靠性，从而使这一房地产权利能够得到国家法律的保护。

2. 各国房地产权属登记制度分类

根据权属登记的内容和方式的不同，各国房地产权属登记制度分为契据登记制和产权登记制两大类型。

1) 契据登记制

契据登记制度的理论基础是对抗要件主义，这一理论认为房地产产权的变更、他项权利的设定，在当事人订立合约之时就已生效，即双方一经产生债的关系，房地产权利的转移或他项权利的设定即同时成立。登记，仅仅是作为对抗第三人的要件，所以称为对抗要件主义。其主要特点是：登记机关对登记申请采取形式审查主义；登记权利之状态；登记只具有公示力而无公信力，即登记事项在实体上不成立或无效时，可以对抗善意第三人，法院可以裁定已登记的契约无效，登记机关对此并不承担责任。因该项制度为法国首创，所以又称为“法国式登记制度”。

2) 产权登记制

产权登记制的理论基础是成立要件主义。这一理论认为，在房地产权利的转移或他项权利的设定中，当事人订立的合同具有其效力。但这种效力只是一种债的效力，即当事人在法律上只能得到债权的保护，而不能得到物权的保护。只有履行权属登记手续以后，房屋受让人或他项权利的权利人的房屋所有权或房屋他项权利才告成立。将登记作为房产权利成立的要件，所以称为成立要件主义。

3. 产权登记制分类

产权登记制又可分为权利登记制和托伦斯登记制两种。

权利登记制，登记机关对权利人的申请进行实质性审查，登记是由房地产所在地的登记机关备置登记簿，簿上记载房地产权利的取得、变更过程，使有利害关系的第三人可就登记簿的记载推知该房地产产权状态。若房地产权利的取得，未经登记便不产生效力，不仅不能对抗第三人，即使在当事人之间也不发生效力。

其主要特点为：登记机关对登记申请采取实质审查主义，登记权利的现状；登记有公信力即登记簿上所载事项，对善意第三人，在法律上有绝对的效力。因该项制度发源于德国，故又称为“德国式登记制度”。

托伦斯登记制，为澳大利亚人托伦斯所创，在核准登记以后发给权利人权属证书，房地产权利一旦载入政府产籍，权利状态就明确地记载在权属证书上，权利人可以凭证行使房地产权利。其主要特点是：房地产权利一经登记便具有绝对的法律效力；已登记权利如发生转移，必须在登记簿上加以记载；采取强制登记制度；登记簿为两份，权利人取得副本，登记机关保留正本，正副本内容必须完全一致。

我国现行的房地产登记制度我国现行的房地产登记制度，类似德国式登记制，兼采托伦斯登记制，但又有自己的特点，概括起来，主要有以下几点：房地产登记由不同的登记机关分别登记。房屋与所占用的土地使用权是不可分割的，房地产产权的登记本应当是一次进行的，证书也应当只领取一个，但由于我国对房地产事项由房屋与土地分部门管理，所以房地产权属登记一般是土地使用权和房屋所有权登记分别在土地管理机关和房地产管理机关进行。

房地产权属登记为房地产权利动态登记。

当事人对房地产权利的取得、变更、丧失均须依法登记，不经登记，不发生法律效力，不能对抗第三人。

房地产权属登记，不仅登记房地产静态权利，而且也登记权利动态过程，使第三人可以就登记情况，推知该房地产权利状态。房地产权属登记采取审查登记制度。房地产权属登记时，登记机关对登记申请提出的登记申请，不仅要审查形式要件，而且还必须对申请登记的权利的权源证明是否有效进行严格审查，并要进行实地勘验。形式要件与实地勘验结果一致，方予以登记。

房地产权属登记具有公信力。依法登记的房地产权利受国家法律保护，权属证书是权利人依法拥有房地产权利的唯一合法凭证。房地产权利一经登记机关在登记簿上注册登记，该权利对抗善意第三人在法律上有绝对效力。房地产权属登记机关对产权申请人登记的权利，按程序登记完毕后，还要给权利人颁发权利证书。权利证书为权利人权利之凭证，由权利人持有和保管。

9.1.2 房地产交易管理的概念

房地产交易是房地产交易主体之间以房地产这种特殊商品作为交易对象所从事的市场交易活动，是一种极其专业性的交易。目前我国房地产交易主要发生在城镇，《城市房地产管理法》对房地产交易进行了较为明确的解释，规定房地产交易包括房地产转让、房地产抵押和房屋租赁 3 种形式。

房地产交易管理是房地产市场管理的重要内容，是指政府设立的房地产交易管理部门及其他相关部门通过法律、行政、经济等手段，对房地产交易活动进行的组织、指导、监督等活动。

9.1.3 房地产交易管理的一般规定

房地产交易应遵循以下的一般规定。

(1) 房产权和地产权一同交易。房地产转让、抵押时，房屋所有权和该房屋占用范围内的土地使用权同时转让、抵押。这就是“房产权与地产权一同交易原则”。房产权与地产权是不能分割的，同一房地产的房屋所有权与土地使用权只能由同一主体享有。而不能由两个主体分别享有。如果由两个主体分别享有，他们的权利就会发生冲突，各自的权利都无法行使。在房地产交易中只有遵循这一规则，才能保障交易的安全、公平。

(2) 权利、义务承接。房地产交易时，土地使用权出让合同载明的权利、义务随之转移；房地产交易中，前权利人负载于房地产上的权利和义务依法或依约承接给后权利人。

(3) 实行房地产价格评估。目前我国市场化房地产价格体系仍不够成熟，房地产价格构成复杂，非经专业评估难以恰当确定，因此《城市房地产管理法》规定：“国家实行房地产价格评估制度。房地产价格评估，应当遵循公正、公平、公开的原则，按照国家规定的技术标准和评估程序，以基准地价、标定地价和各类房屋的重置价格为基础，参照当地的市场价格进行评估。”《城市房地产管理法》还规定：“国家实行房地产价格评估人员资格认证制度。”即只有通过国家统一考试和执业资格认证的人员才能进行房地产价格评估。基准地价、标定地价和各类房屋重置价格应定期确定并公布。

(4) 实行房地产成交价格申报。《城市房地产管理法》规定：“国家依法实行房地产成交价格申报制度。房地产权利人转让房地产，应当向县级以上地方人民政府规定的部门如实申报成交价，不得瞒报或作不实的申报。”当事人作不实申报时，国家将依法委托有关部门评估，按评估的价格作为计算税费的依据。这些规定为房地产价格申报制度提供了法律依据，也说明了房地产价格申报是房地产交易受法律保护的必要条件之一。通过实施这一规定，要求当事人如实申报成交价格，便于以此作为计算税费的依据，对房地产交易要缴纳的各种税费依法合理课税，同时也可促进房地产市场的平稳健康发展。

(5) 依法登记。房地产转让、抵押当事人应当依法办理权属变更或抵押登记，房屋租赁当事人应当依法办理租赁登记备案。房地产的特殊性决定了实际占有或签订契约都难以成为判断房地产权利变动的科学公示方式，现代各国多采用登记公示的方法以标示房地产权利的变动。我国法律也确立了这一规则，并规定房地产转让、抵押，未办理权属登记，转让、抵押行为无效。

9.1.4　房地产交易管理机构及职责

房地产交易的管理机构是指由国家设立的从事房地产交易管理的职能部门及其授权的机构，包括国务院建设行政主管部门即住建部，省级建设行政主管部门即各省、自治区建设厅和直辖市房地产管理局，各市、县房地产管理部门以及房地产管理部门授权的房地产交易管理所(房地产市场产权管理处、房地产交易中心等)。

房地产交易管理机构的主要任务：①对房地产经营进行指导和监督，查处违法行为，维护当事人的合法权益；②办理房地产交易登记、鉴证及权属转移手续；③协助财政、税务部门征收与房地产交易有关的税款；④为房地产交易提供洽谈协议，交流信息，展示行情等各种服务；⑤建立定期信息发布制度，为实施政府宏观决策和正确引导市场发展服务。

9.2　房地产转让管理

9.2.1　房地产转让的概念

《城市房地产管理法》规定：“将土地使用权转让与房屋所有权转移合并为一个整体，即房地产转让。”《城市房地产管理法》规定：“房地产转让是指房地产权利人通过买卖、赠与或者其他合法方式将其房地产转移给他人的行为。”《转让管理规定》对此概念中的其他合法方式作了进一步的细化，规定了其他合法方式，主要包括下列行为：①以房地产作价入股、与他人成立企业法人，房地产权属发生变更的；②一方提供土地使用权，另一方或者多方提供资金，合资、合作开发经营房地产，而使房地产权属发生变更的；③因企业被收购、兼并或合并，房地产权属随之转移的；④以房地产抵债的；⑤法律、法规规定的其他情形。

房地产转让的实质是房地产权属发生转移。房地产转让时，房屋所有权和该房屋所占用范围内的土地使用权同时转让。

9.2.2　房地产转让的分类

根据土地使用权的取得方式，房地产转让可分为出让方式取得土地使用权的转让和划拨方式取得土地使用权的转让。

根据转让的方式，房地产转让可分为有偿和无偿两种方式。有偿转让主要包括房地产买卖、房地产入股等行为，无偿转让主要包括房地产赠与、房地产继承等行为。

房地产买卖是指房地产所有权人(包括土地使用权人)将其合法拥有的房地产以一定价格转移给他人的行为。房地产赠与是指房地产所有权人(包括土地使用权人)将其合法拥有的房地产无偿赠送给他人，不要求受赠人支付任何费用或为此承担任何义务的行为。房地产买卖属于双方行为，即买卖双方均享有一定的权利，并需承担一定的义务；房地产赠与属于单方行为，受让人不需承担任何义务。

9.2.3　房地产转让的条件

房地产转让最主要的特征是房屋所有权与房屋所占用的土地使用权发生转移。《城市房

地产管理法》及《转让管理规定》都明确规定了房地产转让应当符合的条件，针对不同情形下的房地产转让作出相应规定。

(1) 出让方式取得土地使用权时房地产转让的条件：按照出让合同约定已经支付全部土地出让金，并取得土地使用权证书；按照出让合同约定进行投资开发，属于房屋建设工程的，应完成投资总额的35%以上；属于成片开发的，依照规划对土地进行开发建设，完成供排水、供电、供热、道路交通、通信等市政基础设施和公用设施的建设，达到场地平整，形成工业用地或者其他建设用地条件；转让房地产市时房屋已经建成的，应当持有房屋所有权证书。

(2) 划拨方式取得土地使用权时房地产转让的条件：以划拨方式取得土地使用权的，转让房地产时，应当按照国务院规定，报有批准权的人民政府审批。有批准权的人民政府准予转让的，应当由受让方办理土地使用权出让手续，并依照国家有关规定缴纳土地使用权出让金。以划拨方式取得土地使用权的，转让房地产报批时，有批准权的人民政府按照国务院规定决定不办理土地使用权出让手续的，转让方应当按照国务院规定将转让房地产所获收益中的土地收益上缴国家或者作其他处理。

特别提示

从上述的情况来看，引例中宾馆上级主管部门的答复是合法的。因为宾馆转让给张先生的门面房的土地使用权是以划拨方式取得的，按照法律的规定，转让该门面房应当经有批准权的政府审批，经过审批后还要缴纳土地使用权出让金。宾馆未经批准擅自转让划拨土地上的房地产，违背了法律的强制性的规定，因此无效。

(3) 以下房地产限制转让：①机关、团体、部队、企事业单位不得购买或者变相购买城市私有房屋，若因特殊需要必须购买的，须经县级以上人民政府批准；②已享受国家或者企事业单位补贴廉价购买或者建造的城市私有房屋，需要出卖时只准卖给原补贴单位或者房管机关；③房地产商开发经营的商品房，属于内销商品房的只准卖给境内组织或个人；属于外销商品房的，持其外销商品房销售许可证或外销批文，应当卖给境外组织或个人；④房屋所有人出卖出租屋的城市私有房屋的，须在合理期限之前通知承租人，承租人有优先购买权，出租人如果未按此规定而出卖房屋的，承租人可以请求人民法院宣告该买卖双方行为无效，这就是所谓的“买卖不破租赁原则”；⑤城市私有房屋共有人出卖共有房屋的，在同等条件下，其他共有人有优先购买权；⑥公有旧房出售时，原住房有优先购买权，职工购买旧房居住或经营一定时期后(一般为5年)，允许其出售，但原出售单位有优先购买权。

(4) 以下房地产禁止转让：①以出让方式取得的土地使用权不符合法定条件的，其房产不得买卖；②以划拨方式取得土地使用权的，转让房产时须报有批准权的人民政府审批，否则不得转让；③司法机关和行政机关依法裁定、决定查封或者以其他方式限制房地产权利的房地产不得转让，此种房地产，因其权利转移已被司法权力强行禁止，权利人无权对之进行处分，故不能转让；④依法收回土地使用权的房地产不得转让，根据房地一体的原则，房产所有权的合法基础在于拥有合法的土地使用权，土地使用权被国家收回后，房产所有权一般也随土地收归国有，故原权利人已经无权转让房地产；⑤共有房地产未经其他共有人书面同意的，不得转让；⑥权属有争议的房地产不得转让。权属未确定时，真正的

权利人并未确定，若擅自予以转让，有可能损害真正的权利人的利益；⑦未经依法登记领取权属证书的房地产不得转让，房地产属于典型的不动产，权属证书是权利人享有权利的合法证明，未经依法登记领取权属证书的房地产，无法确定其合法的权利人，故禁止转让；⑧除了依照人民法院判决外，在城市改造规划实施范围内，在国家征用土地范围内的城市房屋，禁止转让，但禁止期限不得超过一年；⑨法律、行政法规规定禁止转让的其他情形；如 2004 年国务院颁布的《宗教事务条例》规定："宗教活动场所用于宗教活动的房屋、构筑物及其附属的宗教教职人员生活用房不得转让、抵押或者作为实物投资。"

9.2.4 房地产转让的程序

房地产转让应当按照一定的程序，经房地产管理部门办理有关手续后，方可成交。《转让管理规定》对房地产转让的程序作了如下规定。

(1) 房地产转让当事人签订书面转让合同。《城市房地产管理法》规定："房地产转让应当签订书面转让合同。"房地产转让合同是指房地产转让当事人之间签订的用于明确各方权利、义务关系的协议。房地产转让时，应当签订书面转让合同。合同的内容由当事人协商拟定，一般应包括：①双方当事人的姓名或者名称、住所；②房地产权属证书的名称和编号；③房地产坐落位置、面积、四至界限；④土地宗地号、土地使用权取得的方式及年限；⑤房地产的用途或使用性质；⑥成交价格及交付方式；⑦违约责任；⑧双方约定的其他事项。

特殊情况下当事人可能较难签订书面的房地产转让合同，根据有关规定，下列情形可以不签订专门的书面转让合同：①以房地产作价入股或者作为合作条件与他人成立法人或者其他组织，使房地产权属发生变更的；②因法人或者其他组织合并、分立，使房地产权属发生变更的；③继承人民法院执行转让。不需要签订转让合同的，应提交房地产转让根据的文件，如入股协议书、人民法院的判决书等。

(2) 房地产转让当事人应当在转让合同签订后 90 日内持房地产权属证书、当事人的合法证明、转让合同等向房地产所在地的房地产管理部门提出申请，并申报成交价格。

(3) 房地产管理部门对提供的有关文件进行审查，并在 7 日内作出是否受理申请的书面答复。7 日内未答复的，视为同意处理。

(4) 房地产管理部门核实成交价格，并根据需要对转让的房地产进行现场查勘和评估。《城市房地产转让管理规定》规定："房地产权利人转让房地产，应当如实申报成交价格，不得瞒报或者作不实的申报。房地产转让应当以申报的房地产成交价格作为缴纳税费的依据。成交价格明显低于正常市场价格的，以评估价格作为缴纳税费的依据。"

如果双方对房地产行政主管部门确认的评估价格有异议，可以在接到补交税费通知后 15 日内向房地产管理部门申请复核，要求重新评估。重新评估一般应由交易双方和房地产管理部门共同认定的房地产评估机构来进行。如果评估的结果证明交易双方申报的成交价格明显低于正常市场价格，重新评估的费用将由交易双方支付；如果评估的结果证明交易双方申报的成交价格与市场价格基本相符，重新评估的费用将由房地产管理部门支付。交易双方对重新评估的价格仍有异议的，可以向人民法院提起行政诉讼。

(5) 房地产转让当事人按照规定缴纳有关税费。房地产转让，当事人应当按照合同约定和法律的规定缴纳有关税费。房地产转让应当以申报的房地产成交价格作为缴纳税费的

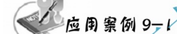
依据，成交价格明显低于正常市场价格的，以评估价格作为缴纳税费的依据。

(6) 房地产管理部门办理过户手续，核发房地产权属证书。

9.2.5 以出让方式取得土地使用权的房地产转让

《城市房地产管理法》规定：“以出让方式取得土地使用权的，出让合同的效力及于转让后继受取得土地使用权的用地者。”出让合同体现着出让方(国家)与受让方(用地者)双方的意志，一经生效即具有法律效力，受让方转让其权利，不影响出让合同的继续履行。因此，《城市房地产管理法》规定：“房地产转让时，土地使用权出让合同载明的权利、义务随之转移。”

以出让方式取得土地使用权的，可以在不同土地使用者之间多次转让，但土地使用权出让合同约定的使用年限不变。转让房地产后，其土地使用权的使用年限为原土地使用权出让合同约定的使用年限减去原土地使用者已经使用年限后的剩余年限。出让合同中约定的土地用途，体现着国家土地规划控制方面的公法意图，基于社会公共利益的考虑必须在整个出让期限内得以实施，不得随意变更。若变更应依法履行相应手续。因此，城市房地产管理法规定：“以出让方式取得土地使用权的，转让房地产后，受让人改变原土地使用权出让合同约定的土地用途的，必须取得原出让方和市、县人民政府城市规划行政主管部门的同意，签订土地使用权出让合同变更协议或者重新签订土地使用权出让合同，相应调整土地使用权出让金。”



某市人民政府土地管理部门欲出让一块位于该市北区的土地，A 公司通过出让方式取得该土地的使用权，土地使用权期限为 70 年。其将来可采取无偿赠与给其他公司方式处分其土地使用权吗？

假设在取得土地使用权 3 年后 A 公司与 B 公司达成土地使用权转让协议，B 公司受让后，在取得 A 公司同意的前提下可否改变土地用途？为什么？

案例解析：

《城市房地产管理法》规定：“房地产转让，是指房地产权利人通过买卖、赠与或者其他合法方式将其房地产转移给他人的行为。”本案例中 A 公司的赠与行为即属于《城市房地产管理法》所称的“其他合法方式”之一。所以 A 公司在以出让方式取得土地使用权后可以采取无偿赠与方式处分其土地使用权。

《城市房地产管理法》规定：“以出让方式取得土地使用权的，转让房地产后，受让人改变原土地使用权出让合同约定的土地用途的，必须取得原出让方和市、县人民政府城市规划行政主管部门的同意，签订土地使用权出让合同变更协议或者重新签订土地使用权出让合同，相应调整土地使用权出让金。”由此可见，仅取得原出让方 A 公司的同意，B 公司还不得改变其用途。

9.2.6 以划拨方式取得土地使用权的房地产转让

划拨土地使用权人权利内容不充分，其对土地仅有占有权、使用权和部分收益权，而无处分权，也无完全的收益权。实施房地产转让时，应依法获取国有土地所有者代表同意并与之分享土地收益。因此，《城市房地产管理法》规定：①以划拨方式取得土地使用权的，转让房地产时，应当按照国务院规定，报有批准权的人民政府审批，有批准权的人民政府

准予转让的，应当由受让方办理土地使用权出让手续，并依照国家的有关规定缴纳土地使用权出让金；②以划拨方式取得土地使用权的，转让房地产报批时，有批准权的人民政府按照国务院规定决定可以不办理土地使用权出让手续的，转让方应当按照国务院规定将转让房地产所获收益中的土地收益上缴国家或者作其他处理。

9.2.7 已购公有住房和经济适用房上市的相关规定

经济适用房的土地使用权靠划拨供给，已购公有住房的土地使用权，绝大部分也是划拨供给的，原先的政策对这两类住房有较严格的限制性规定。1999 年 4 月，建设部令第 69 号《已购公有住房和经济适用住房上市出售管理暂行办法》颁布实施，标志着上市限令的取消。为鼓励住房消费，国家对已购公有住房和经济适用住房从营业税、土地增值税、契税、个人所得税、土地收益以及上市条件等方面均给予了减免优惠政策。各地又在此基础上出台了一些地方优惠政策，并对交易手续费进行了减免，大大活跃了存量房市场。

9.3 房屋租赁管理

9.3.1 房屋租赁的概念

《城市房地产管理法》规定："房屋租赁，是指房屋所有权人作为出租人将其房屋出租给承租人使用，由承租人向出租人支付租金的行为。"《租赁管理方法》对此作了进一步解释："房屋所有权人将房屋出租给承租人居住或提供给他人从事经营活动及以合作方式与他人从事经营活动的，均应遵守本法"，即这几种行为也应按照房屋租赁关系进行管理。

从房产所有权人的角度来看，房屋租赁是指为获得经济收入而出让房屋的使用权；从实际使用人的角度来看，房屋租赁则是为使用房屋而以协商租金为计价向所有人承租房屋。

本质上，房屋出租是房地产企业或房屋所有权人将房屋零星出卖的一种形式。不同的是，房屋出售是所有权的转移，并一次性收回房屋建房的投资；房屋出租则是使用权的让渡，分期分批收回建房投资。房屋租金(房屋租赁价格)，是房屋承租人为取得一定时期的房屋使用权，而向房屋所有者支付的经济补偿。

9.3.2 房屋租赁的基本原则

1. *房屋所有权和使用权分离的原则*

房屋的租赁关系一经确立，房屋的所有权和使用权即告分离。即房屋所有权人(房地产企业)对出租的房屋不再实际占有和使用，实际占有和使用房屋的是承租人。因此，首先要保护房屋所有权人出租房屋收取租金的合法收益权，其次要保护承租人在遵守房屋租赁协议条件下对房屋的合法占有和使用的权利。

2. *双方权利义务相一致的原则*

在房屋的租赁契约中必须充分体现租赁双方权利、义务相一致的原则，任何一方都不能只享受权利而不承担与之相应的义务。

3. 合理确定房屋租金的原则

房屋租金一方面要维护房屋所有权人的利益，保证房屋所有权人通过房屋出租收回房屋投资，并有能力进行房屋的正常维修；另一方面房屋租金要考虑到承租人的经济承受能力，即房屋使用人实际能够支付房租的能力。

9.3.3 房屋租赁的条件

公民、法人或其他组织对享有所有权的房屋和国家授权管理和经营的房屋可以依法出租。但有下列情形之一的房屋不得出租：①未依法取得《房屋所有权证》的；②司法机关和行政机关依法裁定、决定查封或者以其他形式限制房地产权利的；③共有房屋未取得共有人同意的；④权属有争议的；⑤属于违章建筑的；⑥不符合安全标准的；⑦已抵押，未经抵押权人同意的；⑧不符合公安、环保、卫生等主管部门有关规定的。

9.3.4 房屋租赁合同

1. 房屋租赁合同的概念及内容

《中华人民共和国合同法》规定，合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间，设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。具体到房屋租赁合同的含义，概括地说是指房屋的出租方将房屋的使用权交予承租方，承租方按照双方约定的期限和数额向出租方缴纳租金，明确双方的权利和义务，并在合同终止或者合同期限届满时将承租的房屋完整无损地退还出租者。经租赁双方协商的这种权利义务关系用文字形式固定下来，形成的协议就叫做房屋租赁合同。

《城市房地产管理法》规定："房屋租赁，出租人和承租人应当签订书面租赁合同，约定租赁期限、租赁用途、租赁价格、修缮责任等条款，以及双方的其他权利和义务，并向房产管理部门登记备案。"《租赁管理办法》对租赁合同的内容作了进一步的规定，规定租赁合同应当具备以下条款：①当事人姓名或者名称及住所；②房屋的坐落、面积、装修及设施状况；③租赁用途；④租赁期限；⑤租金及交付方式；⑥房屋修缮责任；⑦转租的约定；⑧变更和解除合同的条件；⑨违约责任；⑩当事人约定的其他条款。

在上述条款中，租赁期限、租赁用途、租金及交付方式、房屋的修缮责任是《城市房地产管理法》规定的必备条款。

2. 房屋租赁合同的建立和终止

1) 租赁契约的建立

签订房屋租赁契约是正式建立租赁关系的凭证。房屋租赁合同一式两份，租赁双方各执一份，经立约人双方签字盖章后生效。若有未尽事宜，双方应另订协议；若双方同意，亦可办理公证。起租日期按照进住的不同情况确定。

2) 租赁合同的终止

租赁合同一经签订，租赁双方必须严格遵守。合法租赁合同的终止一般有两种情况：一是合同的自然终止；二是人为终止。

自然终止主要包括：①租赁合同到期，合同自行终止；②符合法律规定和合同约定可以解除合同条款的；③因不可抗力致使合同不能继续履行的。

人为终止主要是指由于租赁双方人为的因素而使租赁合同终止。由于租赁双方的原因而使合同终止的情形主要有：①将承租的房屋擅自转租的；②将承租的房屋擅自转让、转借他人或私自调换使用的；③将承租的房屋擅自拆改结构或改变承租房屋使用用途的；④无正当理由，拖欠房租 6 个月以上的；⑤公有住宅用房无正当理由闲置 6 个月以上的；⑥承租人利用承租的房屋从事非法活动的；⑦故意损坏房屋的；⑧法律、法规规定的其他可以收回的。

发生上述行为，出租人除终止租赁合同、收回房屋外，还可索赔由此造成的损失。

3. *房屋租赁合同登记备案*

房屋租赁合同登记备案是《城市房地产管理法》规定的一项重要内容。实行房屋租赁合同登记备案一方面可以防止非法出租房屋，促进社会稳定，另一方面也可以有效防止国家税费流失。

1) 申请

签订、变更、终止租赁合同的，房屋租赁当事人应当在租赁合同签订后 30 天内，持有关部门证明文件到市、县人民政府房地产管理部门办理登记备案手续。申请房屋租赁登记备案应当提交的证明文件包括：①书面租赁合同；②房屋所有权证书；③当事人的合法身份证件；④市、县人民政府规定的其他文件。

出租共有房屋，还须提交其他共有权人同意出租的证明。出租委托代管房屋，还须提交代管人授权出租的书面证明。

2) 审查

房屋租赁登记备案不等于简单的备案，登记本身包括审查的含义。房屋租赁审查的主要内容应包括：①审查合同的主体是否合格，即出租人与承租人是否具备相应的条件；②审查租赁的客体是否允许出租，即出租的房屋是否是法律、法规允许出租的房屋；③审查租赁合同的内容是否齐全、完备，如是否明确了租赁的期限、租赁的修缮责任等；④审查租赁行为是否符合国家及房屋所在地人民政府规定的租赁政策；⑤审查是否按有关部门规定缴纳了税费。

3) 核发房屋租赁证

主管部门审查合格后，核发房屋租赁证。房屋租赁证是租赁行为合法的凭证。租用房屋从事生产、经营活动的，房屋租赁证作为经营场所的有效凭证。租用房屋用于居住的，房屋租赁证可作为公安部门办理户口登记的凭证之一。通过登记的租赁活动，受法律保护。

9.3.5 房屋租金

房屋租金是承租人为取得一定期限内房屋的使用权而付给房屋所有权人的经济补偿。恩格斯分析房租时指出：“房屋租金的构成包括：①地租；②建筑资本的利息，包括承造人的利润在内；③修缮费和保险费；④随着房屋逐渐破旧无用的程度，以每年分期付款方式支付的建筑资本补偿费和保险费(折旧费)包括利润在内。” 我国一般认为房租包括房屋生产和流通过程中的全部费用和赢利，具体构成包折旧费、维修费、管理费、利息、税金、保险费、经营利润和地租 8 项因素。

《城市房地产管理法》规定：“以营利为目的，房屋所有权人将以划拨方式取得土地使

用权的国有土地上建成的房屋出租的，应当将租金中所含土地收益上缴国家。具体办法由国务院规定。”《租赁管理办法》中规定：“土地收益的上缴办法，应当按照财政部《关于国有土地使用权有偿使用征收管理的暂行办法》和《关于国有土地使用权有偿使用收入若干财政问题的暂行规定》的规定，由市、县人民政府房地产管理部门代收代缴。国务院颁布新的规定时，从其规定。”

9.3.6 房屋转租

房屋转租是指房屋承租人将承租的房屋再出租的行为。《租赁管理办法》规定：“承租人经出租人同意，可以依法将承租房屋转租。出租人可以从转租中获得收益。”承租人在租赁期限内，若转租所承租的房屋，在符合法律规定的前提下，还必须征得房屋出租人的同意，在房屋出租人同意的条件下，房屋承租人可以将承租房屋的部分或全部转租给他人。房屋转租，应当订立转租合同，转租合同除符合房屋租赁合同的有关部门规定外，还必须由出租人在合同上签署同意意见，或有原出租人同意转租的书面证明。转租合同也必须按照有关部门规定办理登记备案手续。转租合同的终止日期不得超过原租赁合同的终止日期，但出租人与转租双方协商一致的除外。转租合同生效后，转租人享有并承担新的合同规定的出租人的权利与义务，并且应当履行原租赁合同规定的承租人的义务，但出租人与转租双方协商一致的除外。

转租期间，原租赁合同变更、解除或者终止，转租合同也随之变更、解除或者终止。

知识链接 9-1

房屋租赁合同

出租方：

承租方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，为明确出租方与承租方的权利义务关系，经双方协商一致，签订本合同。

第一条　房屋坐落________________________________间数_______面积_______

第二条　租赁期限

租赁期共_____年零____月，出租方从____年____月____日起将出租房屋交付承租方使用，至____年____月____日收回。

承租人有下列情形之一的，出租人可以终止合同、收回房屋：

1. 承租人擅自将房屋转让或转借的；
2. 承租人利用承租房屋进行非法活动，损害公共利益的；
3. 承租人拖欠租金累计达两个月的。

合同期满后，若出租方仍继续出租房屋的，承租方享有优先权。

第三条　租金和租金的缴纳期限

1. 每月房租费用为_______，房租_____个月一付，押金______元，首次付款时间为________；
2. 承租方需提前一个月向出租方缴纳下阶段房屋租赁费用；
3. 房租到期后，出租方检查水电费使用情况，及屋内设施，若无问题需退还承租方押金。否则可根据实际情况进行相应扣款。

第四条　租赁期间房屋修缮

修缮房屋是出租人的义务。出租人对房屋及其设备应每隔______月(或年)认真检查、修缮一次，以保障承租人居住安全和正常使用。

出租人维修房屋时，承租人应积极协助，不得阻挠施工。出租人若确实无力修缮，可同承租人协商合修，届时承租人付出的修缮费用即用以充抵租金或由出租人分期偿还。但是对应承租人使用不当造成的损坏需由承租人自行承担修理费用或照价赔偿。

第五条　出租方与承租方的变更

1. 如果出租方将房产所有权转移给第三方时，合同对新的房产所有者继续有效。

2. 出租人出卖房屋，须在 3 个月前通知承租人。在同等条件下，承租人有优先购买权。

第六条　违约责任

1. 出租方未按前述合同条款的规定向承租人交付合乎要求的房屋的，负责赔偿__________元。

2. 承租方逾期交付租金的，除仍应及时如数补交外，应支付违约金__________元。

3. 承租方违反合同，擅自将承租房屋转给他人使用的，应支付违约金__________元；若因此造成承租房屋毁坏的，还应负责赔偿。

第七条　免责条件

房屋如因不可抗力的原因导致毁损和造成承租方损失的，双方互不承担责任。

第八条　争议的解决方式

本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决；协商不成时，任何一方均可向工商局经济合同仲裁委员会申请调解或仲裁，也可向人民法院起诉。

第九条　其他约定事项

第十条　本合同未尽事宜，一律按《中华人民共和国合同法》的有关规定，经合同双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

本合同正本一式 2 份，出租方、承租方各执 1 份。

附：水电表度数及屋内设施明细

注：交房时水度为：______________________电度为：________________________

屋内设施有：

____

____

出租方(盖章)　　　　　　　　　　　　　　　　承租方(盖章)：

地址：

代表人(签名)：　　　　　　　　　　　　　　　代表人(签名)：

身份证号：　　　　　　　　　　　　　　　　　身份证号：

联系电话：　　　　　　　　　　　　　　　　　联系电话：

签约地点：

有效期至：______年_____月_____日

签约时间：_____年______月_____日

9.4 房地产抵押管理

9.4.1 房地产抵押的概念

房地产抵押是指抵押人以其合法的房地产以不转移占有的方式向抵押权人提供债务履行担保的行为。债务人不履行债务时，抵押权人有权依法以抵押的房地产拍卖、变卖、折价的价款优先受偿。

抵押人是指将依法取得的房地产提供给抵押权人，作为本人或者第三人履行债务担保的公民、法人或者其他组织。

抵押权人是指接受房地产抵押作为债务人履行债务担保的公民、法人或者其他组织。

预购商品房贷款抵押是指购房人在支付首期规定的房价款后，由贷款金融机构代其支付其余的房价款，将所购商品房抵押给贷款金融机构作为偿还贷款履行担保的行为。

在建工程抵押是指抵押人为取得在建工程继续建造的资金的贷款，以其合法方式取得的土地使用权连同在建工程的投入资产，以不转移占有的方式抵押给贷款金融机构作为偿还贷款履行担保的行为。

9.4.2 房地产作为抵押物的条件

房地产抵押的抵押物由于土地使用权取得方式的不同，因此对抵押物要求也不同。《城市房地产管理法》规定："依法取得的房屋所有权连同该房屋占用范围内的土地使用权，可以设定抵押权。以出让方式取得的土地使用权，可以设定抵押。"

上述规定说明房地产抵押中作为抵押物的条件包括以下两个方面。一是依法取得的房屋所有权连同该房屋占用范围内的土地使用权同时设定抵押权。对于这类抵押，无论土地使用权来源于出让还是划拨，只要房地产权属合法，即可将房地产作为统一的抵押物同时设定抵押权；二是以单纯的土地使用权抵押的，也就是在地面上尚未建成建筑物或其他地上定着物时，以取得的土地使用权设定抵押权。这类设定抵押的前提条件是土地必须是以出让方式取得的。

《城市房地产抵押管理办法》明确规定下列房地产不得设定抵押权：①有权属争议的房地产；②用于教育、医疗、市政等公共福利事业的房地产；③列入文物保护的建筑物和有重要纪念意义的其他建筑物；④已依法公告列入拆迁范围的房地产；⑤被依法查封、扣押、监管或者以其他形式限制的房地产；⑥依法不得抵押的其他房地产。

9.4.3 房地产抵押的一般规定

(1) 房地产抵押时，抵押人可以将几宗房地产一并抵押，也可以将一宗房地产分割抵押。两宗以上房地产设定同一抵押权的，视为同一抵押物，在抵押关系存续期间，其承担的共同担保义务不可分割，但抵押当事人另有约定的，从其约定。以一宗房地产分割抵押的，首次抵押后，该财产的价值大于所担保债权的余额部分可以再次抵押，但不得超出其余额部分。房地产已抵押的，再次抵押前，抵押人应将抵押事实明示拟接受抵押者。

(2) 以依法取得的国有土地上的房屋抵押的，该房屋占用范围内的国有土地使用权同时抵押。以出让方式取得的国有土地使用权抵押的，应当将该国有土地上的房屋同时抵押。以在建工程已完工部分抵押的，其土地使用权随之抵押。《中华人民共和国担保法》(简称《担保法》)规定："乡(镇)、村企业的土地使用权不得单独抵押。以乡(镇)、村企业的厂房等建筑物抵押的，其占用范围内的土地使用权同时抵押。"

(3) 以享受国家优惠政策购买的房地产抵押的，其抵押额以房地产权利人可以处分和收益的份额为限。

(4) 以集体所有制企业的房地产抵押的，必须经集体所有制企业职工(代表)大会通过，并报其上级主管机关备案。

(5) 以中外合资企业、合作经营企业和外商独资企业的房地产抵押的，必须经董事会通过，但企业章程另有约定的除外。

(6) 以股份有限公司、有限责任公司的房地产抵押的，必须经董事会或者股东大会通过，但企业章程另有约定的除外。

(7) 有经营期限的企业以其所有的房地产抵押的，其设定的抵押期限不应当超过该企业的经营期限。

(8) 以自有土地使用年限的房地产抵押的，其抵押期限不得超过土地使用权出让合同规定的使用年限减去已经使用年限后的剩余年限。

(9) 以共有的房地产抵押的，抵押人应当事先征得其他共有人的书面同意。

(10) 预购商品房贷款抵押的，商品房开发项目必须符合房地产的转让条件并取得商品房预售许可证。

(11) 以已出租的房地产抵押的，抵押人应当将租赁情况告知债权人，并将抵押情况告知承租人。原租赁合同继续有效。

(12) 企、事业单位法人分立或合并后，原抵押合同继续有效，其权利与义务由拥有抵押物的企业享有和承担。抵押人死亡、依法被宣告死亡或者被宣告失踪时，其房地产合法继承人或代管人应当继续履行原抵押合同。

(13) 订立抵押合同时，不得在合同中约定在债务履行期届满抵押权人尚未受清偿时，抵押物的所有权转移为抵押权人所有的内容。

9.4.4 抵押合同

房地产抵押合同是抵押人与抵押权人为了保证债权债务的履行，明确双方权利与义务的协议。房地产抵押是担保债权债务履行的手段，是债权债务合同的从合同，债权债务的主合同无效，抵押合同也自然无效。房地产抵押是一种标的物很大的担保行为，法律规定房地产抵押人与抵押权人必须签订书面抵押合同。

房地产抵押合同一般应载明下列内容：①抵押人、抵押权人的名称或者个人姓名、住所；②主债权的种类、数额；③抵押房地产的处所、名称、状况、建筑面积、用地面积以及坐落、房地产权利证书编号；④抵押房地产的价值；⑤抵押房地产的坐落管理人、占用管理方式、占用管理责任以及意外损毁、灭失的责任；⑥抵押期限；⑦抵押权灭失的条件；⑧违约责任；⑨争议解决的方式；⑩抵押合同订立的时间与地点；⑪双方约定的其他事项。

抵押物须保险的，当事人应在合同中约定，并在保险合同中将抵押权人作为保险赔偿金的优先受偿人。

抵押权人需在房地产抵押后限制抵押人出租、出借或者改变抵押物用途的，应在合同中约定。

9-2

房地产抵押合同

说明

(1) 下列房地产或权益可以设定抵押。

① 取得所有权的房屋及其使用范围内的土地使用权;

② 城镇国有土地使用权;
③ 依法生效的预售(购)房屋合同;
④ 在建的房地产开发、建设项目。
(2) 抵押物价值以市房产管理局认可的评估机构的评估结果为准。
(3) 本合同一律用钢笔或毛笔填写。
(4) 本合同以中文书写。若用两种以上文字书写的，应以中文为准。
抵押人(下称甲方): ______________________________
法人营业执照或批文: ______________________________
法定代表人: __________
国籍: __________
法定地址: __________________
电话: __________________
第三人: __________________
法定代表人: __________
法定地址: __________________
电话: __________
受押人(下称乙方): __________________
法定代表人: __________
法定地址: __________________
电话: __________

根据自愿、互利、公平和诚实信用的原则，甲、乙双方就本抵押事宜进行了友好协商，甲方为了________将自有________抵押予乙方，达成合同条款如下。

第一条　抵押物状况及价值

抵押物情况

抵押物名称　坐落　权证编号　面积　评估价值　备注

甲方抵押予乙方的抵押物经评估为人民币(大写): _________元，_________￥；抵押金额为人民币(大写): _________元，_________￥。

第二条　抵押期限

甲方决定将上述抵押物抵押予乙方______年(月)，从______年______月______日起到______年______月______日止。

第三条　抵押用途

甲方将上述抵押物抵押予乙方作为甲方______保证。

第四条　抵押合同与______的关系

当上述抵押物作为获取乙方资金之债务担保物时，本合同则成为甲、乙双方所签订_________的主合同，即只要甲乙双方签订_________成立时，本合同和_________同为抵押行为之要件，具有同等法律效力。

第五条　甲方法律责任

(1) 抵押期间，抵押物、产权证书或法律证件，由甲方保管，乙方对该抵押物享有优先受偿权。

(2) 甲方保证先行足额投保，并将抵押物的保险单交予乙方，保险期须长于抵押期。抵押期间，如发生保险事故，则乙方为保险第一受益人。

(3) 甲方保证在抵押期间决不将抵押物部分或全部出售、转让、出租、再抵押或以其他方式处分；若需出租或再抵押，须先征得乙方同意。

第六条　抵押物的处分

债务人如未能按__________之约定履行时，乙方可向市房地产市场管理处申请处分抵押物，所得款项按如下顺序分配:

(1) ______________________________

(2) ______________________________

(3) ______________________________

第七条　特约说明或特别条款

____

____

第八条　本合同之附件

(1) __________________________________

(2) __________________________________

(3) __________________________________

上述附件为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第九条 争议的解决方式

____

____

本合同生效后的 30 天内，抵押双方应到市房产局产权监理处进行他项权登记。

第十条　本合同生效条件

本合同经甲、乙双方法定代表人(或委托代理人)签署，加盖公章。

本合同须经×××房地产市场管理处签证。

第十一条　合同文本

(1) 本合同用中文制作，合同的书写和印刷文字具有同等效力。

(2) 本合同正本一式六份，甲、乙方各两份，鉴证部门两份。副本若干份，有关单位各执一份。合同的正、副本具有同等的法律效力。

甲方：(抵押人)	担保人：(第三人)	乙方：(抵押权人)
法定代表人:	法定代表人:	法定代表人:
(委托代理人)	(委托代理人)	(委托代理人)

年　　月　　日

鉴证意见

经办人:　　　　　　　　　　　　　　鉴证机关(盖章)

负责人:　　　　　　　　　　　　　　　年　月　日

备注

9.4.5　抵押登记

《城市房地产管理法》规定房地产抵押应当签订书面抵押合同，并办理抵押登记，《担保法》规定房地产抵押合同自登记之日起生效。房地产抵押未经登记的，抵押权人不能对抗第三人，对抵押物不具有优先受偿权。

《城市房地产抵押管理办法》规定房地产当事人应在抵押合同签订后 30 天内，持下列文件到房地产所在地的房地产管理部门办理房地产抵押登记：①抵押当事人的身份证明或

法人资格证明；②抵押登记申请书；③抵押合同；④《国有土地使用证》、《房屋所有权证》或《房地产权证》，共有的房屋还应提交《房屋共有权证》和其他共有人同意抵押的证明；⑤登记机关认为必要的其他文件。

登记机关应当对申请人的申请进行审核，审查的内容主要包括：抵押物是否符合准许进入抵押交易市场的条件；抵押物是否已经抵押，重点审查是否超值抵押；抵押人提供的房地产权利证明文件与权证档案记录内容是否相符，查对权证证号与印章的真伪等，并由审核人签字在案。对符合登记条件的应在5日内核准登记并颁发他项权利证书，特殊原因的最长不得超过法定办理期限。

应用案例9-2

某市一服装厂甲向该市某银行乙申请贷款20万元，期限为两年，乙同意贷款，但要求甲将其价值30万元的仓库及其用地作为抵押，以保证到期还贷。经协商，双方同时签订了20万元的贷款合同和房地产抵押合同。两年后，甲因经营不善面临倒闭，无法偿还贷款。乙即向法院申请以抵押物的拍卖价款优先受偿。法院在调查中发现，甲用以抵押的房地产是向该市物资局非法承租暂用作仓库的，所以甲方既没有合法的产权，也没有处分权。况且双方并未办理抵押登记，遂认定抵押合同无效。

案例解析：

这是一起非法抵押房地产的案例。由于双方的行为违反了《城市房地产管理法》、《担保法》以及《城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》的有关规定，人民法院认定抵押合同无效是正确的。该房地产抵押合同的违法性突出表现在作为抵押人的甲将根本不属于自己的财产或自己不具有处分权的财产当做抵押物，用以担保其债务。另外，作为抵押权人的乙既不审查抵押物的合法性，也不与抵押人一起到有关部门办理抵押登记，其行为也是违法的。房地产抵押必须依法进行，必须严格依照法律程序与抵押人共同办理房地产抵押的有关手续。

依法进行房地产抵押，必须特别注意3 个方面的法律问题。

第一，设定抵押权的财产必须符合法定的条件。根据《城市房地产管理法》、《担保法》的规定，可以设定抵押权的房地产必须是抵押人能够依法处分的财产，并且是法律法规允许转让的财产。具体有以下几种情况：①抵押人所有的或者可以处分的房屋和其他地上定着物；②以出让方式取得的国有土地使用权；③与地上房屋一同设定抵押权的划拨土地使用权；④抵押人依法承包并经发包方同意抵押的荒山、荒沟、荒丘、荒滩等荒地的集体土地使用权；⑤与乡(镇)村企业的厂房等建筑物一同抵押的其占用范围内的集体土地使用权。

第二，必须以书面形式签订房地产抵押合同。房地产抵押合同涉及的财产数额一般较大，法律关系较复杂，抵押合同存续时间比较长，按照法律的要求，以书面形式订立合同是房地产抵押合同的成立要件，因此抵押人与抵押权人也必须依法以书面形式签订房地产抵押合同。

第三，必须办理房地产抵押登记手续。抵押合同签订后，抵押人应凭房屋所有权证书和土地使用权证书与抵押权人到有关部门办理房地产抵押登记手续。任何一个物权，它的存在应该有使社会一般公众得以认识的标志和方式，一般而言不动产物权以登记为公示方式，动产物权则以占有为公示方式，房地产抵押权的设立是不要求转移抵押物的占有于抵押权人。因此我国《担保法》规定“抵押合同自登记之日起生效”，唯此才能对抗第三人并有利于抵押权人合法权益的保护。根据法律法规的规定，土地使用权单独设定抵押权时，由土地管理部门负责登记；土地与房屋等建筑物同时抵押时，由人民政府规定的部门负责登记。

9.4.6 房地产抵押的效力

抵押期间，抵押人转让已办理抵押登记的房地产的，应当通过抵押权人，并告知受让人转让的房地产已经抵押的情况；抵押人未通知抵押权人或者未告知受让人的，转让行为无效。转让抵押物的价款明显低于其价值的，抵押权人可以要求抵押人提供相应的担保；抵押人不提供的，不得转让抵押物。在抵押权人同意、抵押人转让抵押物时，转让所得的价款，应当向抵押权人提前清偿所担保的债权或者向与抵押权人约定的第三人提存。超过债权数额的部分，归抵押人所有，不足部分由债务人清偿。

房地产抵押关系存续期间，房地产抵押人应当维护抵押房地产的安全完好，抵押权人发现抵押人的行为足以使抵押物价值减少的，有权要求抵押人停止其行为。抵押物价值减少时，抵押权人有权要求抵押人恢复抵押物的价值，或者提供与减少的价值相当的担保。抵押人对抵押物价值减少无过错的，抵押权人只能在抵押人因损害而得到的赔偿范围内要求提供担保。抵押物价值未减少的部分，仍作为债权的担保。

9.4.7 房地产抵押的受偿

抵押是一种民事法律关系，抵押权人与抵押人在法律上有平等的法律地位。这就决定了抵押必须在双方自愿的原则上进行，并应符合《中华人民共和国民法通则》、《担保法》规定的平等、自愿、等价、有偿的一般原则。抵押合同属于经济合同，依照房地产抵押合同偿还债务是房地产抵押权人的义务。房地产抵押合同一经签订，签约双方应当严格执行，债务履行期届满抵押权人未受清偿的，可以与抵押人协议折价或者以抵押物拍卖、变卖该抵押物所得的价款受偿；协议不成的，抵押权人可以向人民法院提起诉讼。

同一财产向两个以上债权人抵押的，拍卖、变卖抵押物所得的价款按照抵押物登记的先后顺序清偿。

抵押物折价或者拍卖、变卖后，其价款超过债权数额的部分归抵押人所有，不足部分由债务人清偿。抵押人未按合同规定履行偿还债务义务的，依照法律规定，房地产抵押权人有权解除抵押合同，拍卖抵押物，并用拍卖所得价款，优先得到补偿，而不使自己的权利受到侵害。

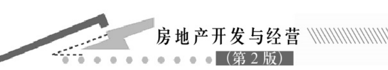
对于设定房地产抵押权的土地使用权是以划拨方式取得的，依法拍卖该房地产后，应当从拍卖所得的价款中缴纳相当于应缴纳的土地使用权出让金的款额后，抵押权人方可优先受偿。

房地产抵押合同签订后，土地上新增的房屋不属于抵押财产。需要拍卖该抵押的房地产时，可以依法将土地上新增的房屋与抵押财产一同拍卖，但对拍卖新增房屋所得，抵押权人无权优先受偿。

抵押权因抵押物灭失而消灭。因灭失所得的赔偿金，应当作为抵押财产。

本章小结

本章对房地产交易的各种主要形式作了较详细的阐述，包括各种房地产交易形式的原则、程序和法律规定。对房地产登记制度与交易的关系，房地产登记制度的类型，我国房地产产权登记制度的基本内容作了简述。



不同权利情形下的房地产交易有不同的转让条件。

房屋租赁合同需登记备案，租赁的房屋必须符合相关法律规定，并且房屋的使用权与所有权分离。

房地产抵押是指抵押人以其合法的房地产以不转移占有的方式向抵押权人提供债务履行担保的行为。债务人不履行债务时，抵押权人有权依法以抵押的房地产拍卖、变卖、折价的价款优先受偿。

本章的教学目标是使学生比较深入地了解各种房地产交易形式的规定与交易方式，具备对其进行规范和管理的基本能力。

习题

一、单项选择题

1．房地产交易管理是房地产市场管理的重要内容，是指(　　)设立的房地产交易管理部门及其他相关部门通过法律、行政、经济等手段，对房地产交易活动进行的组织、指导、监督等活动。

A．房地产市场　　B．房地产企业
C．社会公共组织　　D．政府

2．房地产转让最主要的特征是房屋(　　)与房屋所占用的土地使用权发生转移。

A．使用权　　B．所有权　　C．租赁权　　D．经营权

3．房地产转让当事人应当在转让合同签订后(　　)日内持房地产权属证书、当事人的合法证明、转让合同等向房地产所在地的房地产管理部门提出申请，并申报成交价格。

A．90　　B．30　　C．60　　D．7

4．商品房销售时，面积误差比绝对值在(　　)%以内的，据实结算房价款。

A．5　　B．4　　C．3　　D．2

5.《城市房地产抵押管理办法》规定房地产当事人应在抵押合同签订后(　　)天内，持相关文件到房地产所在地的房地产管理部门办理房地产抵押登记。

A．7　　B．15　　C．30　　D．60

二、多项选择题

1．房地产交易应遵循以下一般规定(　　)。

A．房产权和地产权一同交易　　B．权利、义务承接
C．实行房地产价格评估　　D．实行房地产成交价格申报
E．依法登记

2．房地产交易管理机构的主要任务是(　　)。

A．对房地产经营进行指导和监督
B．办理房地产交易登记、鉴证及权属转移手续
C．协助财政、税务部门征收有关税款
D．为房地产交易提供信息
E．建立定期信息发布制度

3．根据转让的方式，房地产转让分为(　　)。

A．有偿　　B．无偿

C．地面上有建筑物的转让　　　　D．地面上无建筑物的转让
E．出让方式取得的土地使用权转让

4．与现房出售相比，商品房预售具有以下特点(　　)。
A．是一种附加期限的交易行为　　B．具有较强的国家干预性
C．已通过竣工验收　　　　　　　D．预购人要承担一定的风险
E．预售合同经过登记具有公示对抗第三人的效力

5.《城市房地产抵押管理办法》规定房地产当事人应在抵押合同签订后，持下列(　　)文件到房地产所在地的房地产管理部门办理房地产抵押登记。
A．抵押当事人的身份证明或法人资格证明
B．抵押登记申请书
C．抵押合同
D．登记机关认为必要的其他文件
E．《国有土地使用证》、《房屋所有权证》或《房地产权证》

三、简答题

1．什么是房地产交易？包括哪几种形式？
2．哪些情形下的房地产不得转让？
3．商品房现售要达到的要求是什么？
4．简述房地产抵押的受偿方式。

四、案例题

丁一、丁二兄弟俩父母早亡，留有遗产房屋一幢四间。该房屋租赁给王三居住，双方签订有房屋租赁合同，并向市房产管理部门办理了登记手续，领取了《房屋租赁证》。因租期届满，王三向留在当地的丁一提出购买该幢房屋，丁一认为，丁二在外地工作，不需要当地房屋，自己是长子有权做主，经协商，丁一与王三签订了房屋买卖合同。数日后，丁二一家调回当地工作，提出要在租赁给王三的丁家私房居住，请王三在近期搬出此屋。王三辩称，该幢房屋丁一已卖给他，双方签订了书面的房屋买卖合同，他已交清了买房款，房屋产权已属他自己所有。若有异议，由丁一、丁二相互交涉。

问题：1．丁一与王三签订的房屋买卖合同是否有效？依据是什么？
　　　2．你认为此案例应如何处理？

第 10 章

物业管理概论

教学目标

垣僬˜ 嫚併妠市Ⅸ垄聋壎娌儅厨併溦˜ 倘哂˜ 壎娌儅厨併埻孨凳壎娌徛壐嗢娌併溦˜ 倘哂//古劃娌密˜ 娌密但准凳娌密埬嫄准Ⅸ娌密傅媶併巖宙//古劃壎娌儅厨併溦˜ 哓嚈兔农删Ɑ

教学要求

能力目标	知识要点	权重
了解物业管理、物业服务企业的基本概念、物业管理的特征	物业管理的特征	20%
了解业主、业主大会及业主委员会业主公约的性质	业主、业主大会及业主委员会的权利及义务	45%
了解物业管理的基本内容和环节	物业管理的基本内容	35%

引 例

2003 年 4 月，杨女士等人购买了丰台区某小区的房屋，并与开发公司签订了《前期物业管理服务协议》。2004 年 7 月 1 日，开发公司与物业公司签订《物业管理委托合同》，委托其对小区实行物业管理。该合同对物业管理服务的标准进行了约定，其中包括小区整体形象安全舒适，环境卫生干净、利落，保洁工作高标准、高质量、无死角，房屋的公共楼梯、扶手、走廊、地下室等部位保持清洁，无随意堆放杂物和被占用现象，花草树木长势良好、无病虫灾、无死枝、无死株和干枝，达到四季常青、三季有花。当年，物业公司进驻小区进行物业管理。之后，杨女士等人只向物业公司缴纳了 2003 年 4 月 3 日以前的物业管理费 1240 元，但此后至今的 6950 元物业费一直未付。于是，物业公司起诉到法院要求杨女士立即缴纳拖欠的物业费。

杨女士等人说，物业公司自入驻小区后，从未认真履行物业管理服务职能，已给小区业主造成严重物品损害和精神损害。小区至今未有正式保安队伍，安全问题严重失控，已发生多起入户盗窃和物品丢失损坏事件；为大量收取停车管理费用，物业公司违法侵占小区消防通道和公共通道，封堵小区东西大门，停放车辆收取费用，严重阻碍了小区业主的正常出行且消防隐患严重；任意张贴悬挂广告招牌，已造成物业相关设施损坏；小区内随意施工和维修养护不当，已造成小区绿化环境损坏和部分设施损坏；小区内环境卫生状况极差，严重污染业主的生活环境；管理失控，业主基础资料已严重失实。物业公司的服务质量极差，让业主们忍无可忍，为此，他们曾多次口头及书面致函要求物业公司立即更改，但物业公司没有任何答复和改进。

杨女士等人觉得，物业公司严重侵害了小区业主的权益，根据《前期物业管理服务协议》的规定，在物业公司不履行职责及劝阻无效进时，其有权拒付物业管理费。杨女士等人向法院提供了照片及小区物业管理满意度调查问卷，用以证明物业管理行为未达标。

北京市丰台区人民法院判决被告杨女士等 4 人应向物业公司缴纳 70%的物业费。

10.1 物业管理的概念、特征及物业服务企业

10.1.1 物业与物业管理的基本概念

1. 物业的含义

从物业管理的角度来说，物业是指各类房屋及其附属的设备、设施和相关场地。各类房屋可以是建筑群，如住宅小区、工业区等，也可以是单体建筑，如一幢高层或多层住宅楼、写字楼、商业大厦等；同时，物业也是单元房地产的称谓，如一个住宅单元。同一宗物业，往往分属一个或多个产权所有者。附属的设备、设施和相关场地是指为实现建筑物使用功能、与建筑物相配套的各类设备、设施和与之相邻的场地、庭院、道路等。

2. 物业管理的含义

物业管理是指业主通过选聘物业服务企业，由业主和物业服务企业按照物业服务合同约定，对房屋及配套的设施设备和相关场地进行维修、养护、管理，维护相关区域内的环境卫生和秩序的活动。物业管理的定义表明：①物业管理是由业主通过选聘物业服务企业的方式来实现的；②物业管理活动的依据是物业服务合同；③物业管理的内容是对物业进行维修养护、管理，对相关区域内的环境卫生和秩序进行维护。

3. 物业管理的主要目的

进行物业管理的主要目的是为了保证和发挥物业的使用功能，使其保值增值，并为物业所有人和使用人创造和保持整洁、文明、安全、舒适的生活和工作环境。

特别提示

- 注意不能使物业保值增值的，不是物业管理的目的。

10.1.2 物业管理的基本特征

社会化、专业化、市场化是物业管理的3个基本特性。

1. 社会化

物业管理的社会化有两个基本含义，一是物业的所有权人要到社会上去选聘物业服务企业；二是物业服务企业要到社会上去寻找可以代管的物业。

物业的所有权、使用权与物业的经营管理权相分离是物业管理社会化的必要前提，现代化大生产的社会专业分工是实现物业管理社会化的必要条件。

2. 专业化

物业管理的专业化是指由专业物业服务企业通过合同的签订，按照产权人和使用人的要求去实施专业化管理。

3. 市场化

市场化是物业管理最主要的特点。在市场经济条件下，物业管理的属性是经营，所提供的商品是服务。物业服务企业按照现代企业制度组建并运作，向业主和使用人提供服务，业主和使用人购买并消费这种服务。这种通过市场竞争机制和商品经营的方式所实现的商业行为就是市场化。

特别提示

- 社会化、专业化、市场化的物业管理体制的核心是市场化。

10.1.3 物业服务企业

1. 物业服务企业

物业服务企业是依法定程序设立，从事物业服务管理活动、独立核算、自主经营、自负盈亏的具有独立的企业法人地位的经济组织。

物业服务企业的性质是具有独立的企业法人地位的经济实体。物业服务企业按自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展的机制运行，其指导思想是：以服务为宗旨，以经营为手段，以经济效益、社会效益和环境效益的综合统一为目的。这是物业服务企业与房地产行政部门所属的房管所和各自管房单位的房管处的最本质的区别。

2. 物业服务企业的设立

物业服务企业的设立分工商注册登记和资质审批两步。

1) 物业服务企业的注册登记

设立物业服务企业须向工商行政管理部门进行注册登记，领取营业执照后，方可开业。

2) 物业服务企业的资质管理

根据《物业管理条例》，建设部(原)印发了《物业服务企业资质管理办法》(建设部令第125 号，以下简称《资质管理办法》)。房地产行政主管部门根据物业服务企业的资产、专业技术人员和物业管理业绩等因素，对设立的物业服务企业核定资质等级。未经主管部门进行资质核定并取得资质证书的物业服务企业，不得从事物业管理活动。

3．物业服务企业的权利、义务

物业服务企业在物业管理中最根本的权利、义务是依据物业服务合同对受委托物业实施物业管理的权利、义务。

物业服务企业的权利：①根据有关法律、法规、政策和合同的约定，并结合实际情况制定物业管理制度；②依照物业管理委托合同和有关规定收取物业管理服务费；③制止、处理违反物业管理制度的行为；④要求委托人协助管理；⑤选聘专业公司承担专项经营服务管理业务；⑥法律、法规规定的其他权利。

物业服务企业的义务：①履行物业服务合同，提供物业管理服务；②接受业主大会、业主委员会和业主及使用人的监督；③定期公布物业管理服务费用和物业管理服务资金收支账目，接受质询和审计；④接受有关行政主管部门的监督管理；⑤法律、法规规定的其他义务。

知识链接 10-1

物业服务企业资质等级分为一级、二级、三级。《资质管理办法》从企业的资产，人员构成，管理物业的类型与规模、业绩、诚信，以及内部规章制度等方面对一、二、三级 3 个资质等级做了规定。

新设立的物业服务企业，其资质等级按照最低等级核定，并设一年的暂定期。一年内物业服务企业未能承接物业管理项目，资质审批部门应当取消其从事物业管理活动的资格。

物业服务企业的资质管理实行分级审批制度。国务院建设主管部门负责一级物业服务企业资质证书的颁发和管理。省、自治区人民政府建设主管部门负责二级物业服务企业资质证书的颁发和管理，直辖市人民政府房地产主管部门负责二级和三级物业服务企业资质证书的颁发和管理，并接受国务院建设主管部门的指导和监督。设区的市人民政府房地产主管部门负责三级物业服务企业资质证书的颁发和管理，并接受省、自治区人民政府建设主管部门的指导和监督。

10.2 业主、业主大会及业主委员会

根据《物权法》和《物业管理条例》，住建部制定了《业主大会和业主委员会指导规则》，对业主及其权利义务、业主大会、业主委员会的性质及业主公约等进行了明确规定。

10.2.1 业主

1．业主在物业管理中的地位

业主指拥有物业的产权人。在物业管理中，业主又是物业服务企业所提供的物业管理服务的对象。业主是物业管理市场的需求主体。

特别提示

● 业主指所拥有物业的产权人。

2. 业主的基本权利、义务

业主最基本的权利就是依法享有所拥有物业的各项权利和参与物业管理、要求物业服务企业依据物业服务合同提供相应的管理与服务的权利。

具体地说，在物业管理活动中，业主享有下列权利：①按照物业服务合同的约定，接受物业服务企业提供的服务；②提议召开业主大会会议，并就物业管理的有关事项提出建议；③提出制定和修改业主公约、业主大会议事规则的建议；④参加业主大会会议，行使投票权；⑤选举业主委员会委员，并享有被选举权；⑥监督业主委员会的工作；⑦监督物业服务企业履行物业服务合同；⑧对物业共用部位、共用设施设备和相关场地使用情况享有知情权和监督权；⑨监督物业共用部位、共用设施设备专项维修资金(以下简称专项维修资金)的管理和使用；⑩法律、法规规定的其他权利。

在物业管理活动中，业主应履行下列义务：①遵守管理规约、业主大会议事规则；②遵守物业管理区域内物业共用部位和共用设施设备的使用、公共秩序和环境卫生的维护等方面的规章制度；③执行业主大会的决定和业主大会授权业主委员会作出的决定；④按照国家有关规定缴纳专项维修资金；⑤按时缴纳物业服务费用；⑥法律、法规规定的其他义务。

特别提示

● 按时缴纳物业服务费用，不是业主具有的权利，而是业主的义务。

3. 物业使用人及其权利、义务

物业使用人(通常简称为使用人)是指不拥有物业的所有权，但通过某种形式(如签订租赁合同)而获得物业使用权，并实际使用物业的人。

由于物业使用人首先与业主发生关系(如租赁关系)，物业使用人的基本权利、义务就受到租赁合同的一定限制。

物业使用人和业主在权利上的最大区别是物业使用人没有对物业的最终处置权，如物业的买卖。

10.2.2 业主大会

(1) 业主大会的性质。业主大会由物业管理区域内全体业主组成。业主大会应当代表和维护物业管理区域内全体业主在物业管理活动中的合法权益。一个物业管理区域只能成立一个业主大会。

(2) 业主大会的成立。业主筹备成立业主大会的，应当在物业所在地的区、县人民政府房地产行政主管部门和街道办事处(乡镇人民政府)的指导下，由业主代表、建设单位(包括公有住房出售单位)组成业主大会筹备组(以下简称筹备组)，负责首次业主大会的筹备工作。业主大会自首次业主大会会议召开之日起成立。

业主大会会议分为定期会议和临时会议。定期会议按照业主大会议事规则的规定由业

主委员会组织召开。有下列情况之一的，业主委员会应当及时组织召开业主大会临时会议：①经专有部分占建筑物总面积 20%以上且占总人数 20%以上业主提议的；②发生重大事故或者紧急事件需要及时处理的；③业主大会议事规则或者管理规约规定的其他情况。

业主大会会议可以采用集体讨论的形式，也可以采用书面征求意见的形式；但应当有物业管理区域内专有部分占建筑物总面积过半的业主且占总人数过半数的业主参加。业主可以委托代理人参加业主大会会议。

业主大会作出决定，必须经与会业主所持投票权 1/2 以上通过。业主大会作出制定和修改业主公约、业主大会议事规则、选聘、解聘物业服务企业、专项维修资金使用、续筹方案的决定，必须经物业管理区域内全体业主所持投票权 2/3 以上通过。业主大会的决定对物业管理区域内的全体业主具有约束力。

(3) 业主的投票权。业主在首次业主大会会议上的投票权，可以根据业主拥有物业的建筑面积、住宅套数等因素确定。具体办法由省、自治区、直辖市确定。

(4) 业主大会履行下列职责：①制定、修改业主公约和业主大会议事规则；②选举、更换业主委员会委员；③选聘、解聘物业服务企业；④筹集和使用专项维修资金；⑤制定、修改物业管理区域内物业共用部位和共用设施设备的使用、公共秩序和环境卫生的维护等方面的规章制度；⑥法律、法规或者管理规约确定的应由业主共同决定的事项；等等。

10.2.3 业主委员会

(1) 业主委员会的性质。业主委员会是业主大会的执行机构。

(2) 业主委员会的成立。业主委员会由业主大会选举产生。一个物业管理区域应当成立一个委员会，业主委员会一般由 5～11 名的单数业主担任。

业主委员会应当自选举产生之日起 30 日内，将业主大会的成立情况、业主大会议事规则、业主公约及业主委员会委员名单等材料，向物业所在地的区、县人民政府房地产行政主管部门，以及街道办事处、乡镇人民政府进行备案。业主委员会委员应当由热心公益事业、责任心强、具有一定组织能力的业主担任。

(3) 业主委员会履行下列职责：①召集业主大会会议，报告物业管理的实施情况；②代表业主与业主大会选聘的物业服务企业签订物业服务合同；③及时了解业主、物业使用人的意见和建议，监督和协助物业服务企业履行物业服务合同；④监督管理规约的实施；⑤业主大会赋予的其他职责；等等。

业主委员会开展活动的所需费用，经业主大会审核通过后，由全体业主分担。

10.2.4 业主公约

业主公约是一种公共契约，属于协议、合约的性质。它是由全体业主承诺共同订立的，规定业主物业在物业管理区域内有关物业使用、维护和管理等涉及业主共同利益事项的，对全体业主(包括物业使用人、继受人)具有普遍约束力的自律性规范，一般以书面形式订立。业主公约作为业主自我管理的一种重要形式和手段，要求全体业主共同遵守。

业主公约是物业管理法律法规和政策的一种有益补充，是有效调整业主之间权利与义务关系的基础性文件，也是物业管理顺利进行的重要保证。建设单位在销售物业之前，制定业主临时公约，对有关物业的使用、维护、管理，业主的共同利益，业主应当履行的义

务，违反公约应当承担的责任等事项依法作出约定。建设单位制定的业主临时公约，不得侵害物业买受人的合法权益。

建设单位应当在物业销售前将业主临时公约向物业买受人明示，并予以说明。物业买受人在与建设单位签订物业买卖合同时，应当对遵守业主临时公约予以书面承诺。业主筹备成立业主大会的，由筹备组参照政府主管部门制定的示范文本，结合物业的实际情况对业主临时公约进行修改补充，拟定业主公约(草案)，经业主大会讨论通过生效。以后可根据实际情况对业主公约进行修订并经业主大会讨论通过后生效。

业主大会、业主委员会作出的各项决定，不得与法律、法规、政策相抵触。

知识链接 10-2

《普通住宅小区物业管理服务等级标准》简介

中国物业管理协会在总结我国物业管理实践的基础上，制定了《普通住宅小区物业管理服务等级标准》(以下简称《标准》)。作为物业服务企业与开发建设单位或业主大会签订物业服务合同、确定物业服务等级、约定物业服务项目、内容与标准以及测算物业服务价格的参考依据。

(1)《标准》为普通商品住房、经济适用住房、房改房、集资建房、廉租住房等普通住宅小区物业服务的试行标准，物业服务收费实行市场调节价的高档商品住宅的物业服务不适用此标准。

(2)《标准》根据普通住宅小区物业服务需求的不同情况，由高到低设定为一级、二级、三级3个服务等级，级别越高，表示物业服务标准越高。

(3)《标准》各等级服务分别由基本要求、房屋管理、共用设施设备维修养护、协助维护公共秩序、保洁服务、绿化养护管理6项主要内容组成。《标准》以外的其他服务项目、内容及标准，由签订物业服务合同的双方协商约定。

(4) 选用《标准》时，应充分考虑住宅小区的建设标准、配套设施设备、服务功能及业主(使用人)的居住消费能力等因素，选择相应的服务等级。

10.3 物业管理的主要环节和内容

10.3.1 物业管理的主要环节

物业管理是房地产开发的延续和完善，是一个复杂的、完整的系统工程。根据物业管理在房地产开发、建设和使用过程中不同时期的地位、作用、特点及工作内容，物业管理主要有3个环节：物业管理的准备阶段、前期物业管理阶段和物业管理的日常运作阶段。

1. 物业管理的准备阶段

这一阶段的工作包括物业管理的早期介入、制定物业管理方案、制定业主临时公约及有关制度、选聘物业服务企业4个基本环节。

1) 物业管理的早期介入

所谓物业管理的早期介入，是指物业服务企业在接管物业以前的各个阶段(项目决策、可行性研究、规划设计、施工建设等阶段)就参与介入，从物业管理运作的角度对物业的环境布局、功能规划、配套设施、管线布置、施工质量、竣工验收等多方面提供有益的建设性意见，协助开发商把好规划设计关、建设配套关、工程质量关和使用功能关，以确保物

业的设计和建造质量，为物业投入使用后的物业管理创造条件，这是物业管理顺利实施的前提与基础。

2) 制定物业管理方案

房地产开发项目确定后，开发建设单位就尽早制定物业管理方案，也可聘请物业服务企业代为制定。制定物业管理方案，首先是根据物业类型、功能，规划物业管理消费水平，确定物业管理的档次。其次，确定相应的管理服务标准。然后进行年度物业管理费用收支预算，确定各项管理服务的收费标准和成本支出，并进行有关费用的分摊。

3) 制定业主临时公约及有关制度

建设单位应当在销售物业之前，制定业主临时公约，对有关物业的使用、维护、管理，业主的共同利益，业主应当履行的义务，违反公约应当承担的责任等事项依法作出约定。建设单位制定的业主临时公约，不得侵害物业买受人的合法权益。

建设单位应当在物业销售前将业主临时公约向物业买受人明示，并予以说明。建设单位还应制定物业共用部位和共用设施设备的使用、公共秩序和环境卫生的维护等方面的规章制度。

4) 选聘物业服务企业

在物业管理方案制定之后，即应根据方案确定的物业管理档次着手进行物业服务企业的选聘工作。达到一定规模的住宅物业的建设单位，应当通过招投标的方式选聘具有相应资质的物业服务企业，物业服务企业不得超越资质承接物业管理项目。建设单位应与选聘的物业服务企业签订《前期物业服务合同》。建设单位通过招投标方式选聘物业服务企业，新建现售商品房项目应当在现售前 30 日完成；预售商品房项目应当在取得《商品房预售许可证》之前完成；非出售的新建物业项目应当在交付使用前 90 日完成。

上述 4 个环节均由开发建设单位来主持。这 4 个环节是物业管理全面启动和运作的必要先决条件，建设单位对此应给予足够的重视。

特别提示

- 物业的接管验收不是物业管理准备阶段的工作，是前期物业管理阶段的工作。

知识链接 10-3

物业管理招投标概述

1) 物业管理招投标的内涵

物业管理招投标包括物业管理招标和物业管理投标两部分。物业管理招标是指物业所有人通过制定符合其管理服务要求和标准的招标文件，向社会公开选聘并确定物业服务企业的过程。物业管理投标是指物业服务企业为开拓业务，依据物业管理招标文件的要求组织编写标书，并向招标单位递交投标书和投标文件，参加物业管理竞标，以求通过市场竞争获得物业管理项目的过程。

物业管理招投标是物业管理招标行为和物业管理投标行为的有机结合，通过招投标，物业管理供需主体在平等互利的基础上建立起一种新型的服务关系。物业管理招投标实质是一种市场双向选择行为。

2) 物业管理招标方式

物业管理招标有公开招标、邀请招标两种方式。

公开招标是指招标人以招标公告的方式邀请非特定的法人或者其他组织投标，又称为无限竞争性公开招标，由招标方通过报刊、电视、广播等各种媒体向社会公开发布招标公告，凡符合投标基本条件又有兴趣的物业服务企业均可申请投标。

公开招标的优点是招标方有较大的选择范围，可在众多的投标单位之间选择最优者；其缺点是由于竞标单位较多，工作量大，时间长，增加了招标成本。公开招标一般适用于规模较大的物业，尤其是收益性物业。邀请招标是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人和其他组织投标。

投标人少于3个或者住宅规模较小的，经物业所在地的区、县人民政府房地产行政主管部门批准，可以采用协议方式选聘具有相应资质的物业服务企业。

2. 前期物业管理阶段

前期物业管理的全面正式启动以物业的接管验收为标志，从物业的接管验收开始到业主大会选聘新的物业服务企业并签订物业服务合同，包括物业的接管验收、业主入住、档案资料的建立、日常的前期物业管理服务、首次业主大会召开5个基本环节。

1) 物业的接管验收

物业的接管验收包括新建物业的接管验收和原有物业的接管验收。新建物业的接管验收是项目竣工验收的基础上进行的再验收。接管验收一旦完成，即由建设单位向物业服务企业办理物业管理的交接手续后，就标志着正式进入前期物业管理阶段。原有物业的接管验收通常发生在产权人将原有物业委托给物业服务企业之间；或发生在原有物业改聘物业服务企业，在新老物业服务企业之间。针对上述两种情况，由开发建设单位选聘物业服务企业，原有物业接管验收的完成标志着进入前期物业管理阶段；由业主大会选聘物业服务企业，原有物业接管验收的完成标志着进入物业管理的日常运作阶段。

2) 业主入住

业主入住是指住宅小区的居民入住，或商贸楼宇中业主和租户的迁入，这是物业服务企业与服务对象的首次接触，是物业管理十分重要的环节。业主入住时，物业服务企业向业主发放《业主临时公约》等材料，将房屋装饰装修中的禁止行为和注意事项告知业主，还要通过各种宣传手段和方法，使业主了解物业管理的有关规定，主动配合物业服务企业日后的管理服务工作。

3) 档案资料的建立

档案资料包括业主或租住户的资料和物业的资料。业主或租住户入住以后，应及时建立他们的档案资料。档案资料要尽可能完整地归集从规划设计到工程竣工，从地下到楼顶，从主体到配套，从建筑物到环境的全部工程技术维修资料，尤其是隐蔽工程的技术资料。经整理后按照资料本身的内在规律和联系进行科学的分类与归档。

4) 日常的前期物业管理服务

日常的前期物业管理服务与物业管理的日常运作阶段工作内容相似，只是物业服务合同的委托方不同。前者的委托方一般为建设单位或产权单位，而后者的委托单位一般为全体业主。

5) 首次业主大会召开

当物业销售和业主入住达到一定年限或一定比例时，业主应在物业所在地政府主管部

门和街道办事处(乡镇人民政府)的指导下，组织召开首次业主大会，审议和通过业主公约和业主大会议事规则、选举产生业主委员会、选聘物业服务企业，决定有关业主共同利益的事项。业主委员会与选聘的物业服务企业签订物业服务合同后，至此，物业管理工作就从前期物业管理转向日常运作阶段。

特别提示

- 选聘物业服务企业，不是前期物业管理阶段包括的基本环节，是物业管理的准备阶段包括的基本环节。

知识链接 10-4

物业的承接验收

物业服务企业承接物业时，应当对物业共用部位、共用设施设备进行查验。在办理物业承接验收手续时，建设单位应当向物业服务企业移交下列资料。

(1) 竣工总平面图，单体建筑、结构、设备竣工图，配套设施、地下管网工程竣工图等竣工验收资料。

(2) 设施设备的安装、使用和维护保养等技术资料。

(3) 物业质量保修文件和物业使用说明文件。

(4) 物业管理所必需的其他资料。

物业服务企业应当在前期物业服务合同终止时将上述资料移交给业主委员会。

业主大会选聘物业服务企业后，物业服务企业承接物业时，应当与业主委员会办理物业验收手续。业主委员会应当向物业服务企业移交上述资料。物业服务合同终止时，物业服务企业应当将上述资料交还给业主委员会，业主大会选聘了新的物业服务企业的，物业服务企业之间应当做好交接工作。

知识链接 10-5

物业服务合同

1. 物业服务合同的属性

业主委托物业服务企业对物业实施物业管理，物业服务企业接受委托从事物业管理服务，双方应当签订物业服务合同。物业服务合同属于我国合同分类中的委托合同。物业服务合同既可以发生在法人之间，也可以发生在公民与法人之间。

2. 物业服务合同的类型

物业服务合同按委托人的不同和签订的先后顺序分为两种。

(1) 房地产开发企业或公房出售单位与物业服务企业签订的《前期物业服务合同》。这是针对前期物业管理服务所签订的，合同甲方是房地产开发企业或公房出售单位，合同乙方是甲方选聘的物业服务企业。该合同至业主委员会代表全体业主与其选聘的物业服务企业签订的物业服务合同生效时止。

(2) 业主委员会代表全体业主与物业服务企业签订的《物业服务合同》。根据业主大会的授权，业主委员会应当与业主大会选聘的物业服务企业订立书面的物业服务合同。合同甲方是业主委员会，合同乙方是其选聘的物业服务企业。该合同一经签订，原房地产开发企业或公房出售单位与物业服务企业所签订的《前期物业服务合同》即自行失效。

3. 物业服务合同的内容

物业服务合同应当对物业管理事项、服务质量、服务费用、双方的权利义务、专项维修资金的管理与使用、物业管理用房、合同期限、违约责任等内容进行约定。物业服务企业应当按照物业服务合同的约定，提供质价相符的物业管理服务。物业服务企业未能履行物业服务合同的约定，导致业主人身、财产安全受到损害的，应当依法承担相应的法律责任。

4. 物业管理合同的签订要点

(1) 宜细不宜粗的原则。在对合同进行谈判洽商时，要遵循宜细不宜粗的原则，即对合同的具体条款要进行细致的充分协商，取得一致，不仅要从宏观上把握，更要从微观上给予明确。国内一般物业管理合同对委托的管理服务包括4个层次的约定：首先，委托管理服务的具体项目；其次，该项管理服务所包含的具体内容；第三，该项管理服务质量的评判方法与具体标准；第四，该项管理服务收取的实际费用金额。上述内容可用附录形式列出。

(2) 不应有无偿无限期的承诺。除委托方对物业服务企业可无偿提供管理用房外，在物业服务合同中，不应有无偿无期限的承诺。如对住用人无偿提供班车服务等。这是因为，首先物业管理从本质上讲是市场经济条件下的有偿服务，无偿提供服务是福利制的产物；其次，无偿提供导致住用人之间享受到的服务不一致，因为物业服务企业提供的无偿服务对每个住用人来说，并不都是必需的；第三，物业管理的委托是有期限的，无期限的承诺从理论上是讲不通的，在实践上也是难以做到的。

3. 物业管理的日常运作阶段

物业管理的日常运作是物业管理最主要的工作内容，包括日常的综合服务与管理、系统的协调两个基本环节。

1) 日常综合服务与管理

日常综合服务与管理是指业主大会选聘新的物业服务企业并签订《物业服务合同》后，物业服务企业在实施物业管理中所做的各项工作。

2) 系统的协调

物业管理社会化、专业化、市场化的特征，决定了其具有特定的复杂的系统内、外部环境条件。系统内部环境条件主要是物业服务企业与业主、业主大会、业主委员会的相互关系的协调；系统外部环境条件就是与相关部门及单位相互关系的协调。

应用案例10-1

南山某小区的物业管理公司是开发商的全资子公司，理所当然地承接了开发商物业进行管理。业主入住之后，对物业公司的物业管理费收费标准和服务标准多次提出质疑，而该物业公司也多次向业主大会提出该项目严重亏损，意图提高物业管理费，双方僵持不下。业主与物业管理公司的矛盾愈演愈烈，业主终于解聘原物业公司。

案例分析：

从本案例介绍的事实可以看出，造成最后业主与物业公司相互不理解以致最后解除合同的直接原因是物业公司与业主之间始终缺乏双方认同的物业收费标准和服务标准。分析原因的产生，开发商和物业公司在这一过程中有如下问题。

(1) 虽然物业公司“理所当然”接管了该物业，也应与开发商签订书面的前期物业管理服务协议，明确物业管理事项、服务质量、服务费用、双方以及小业主的权利和义务等内容。

(2) 本案例中业主入住后对物业公司的收费和服务提出质疑，设定物业公司服务未达到合同规定标准，由此可见在买房前期业主没有清楚地了解前期物业管理服务的相关内容，而造成与物业公司

的矛盾。开发商应在与物业买受人签订买卖合同中包含前期物业管理服务相关服务约定。业主应依法接受物业管理合同内容。

(3) 本案中显示业主大会已经成立。既然物业公司与小业主之间对物业费和服务标准之间存在很多纠纷，业主大会成立后签订物业管理委托合的同时，物业公司应利用这一时机与业主大会沟通相关事宜。物业公司可以根据业主大会要求的服务标准给出相应的服务和相应收费。如双方确系分歧很大，也可以通过招投标的方式重新选聘物业公司。

启示与思考：

(1) 前期物业管理，建设单位应通过招投标的方式选聘物业公司，并与物业公司签订前期物业管理服务合同，相关条款应在销售合同中与买房人明确约定。这是物业管理条例第 3 章明确规定的内容。从事前期物业管理的物业服务企业应认真学习并严格按照相关条款操作。

(2) 销售合同中明确的物业管理条款，应包括服务内容、标准、收费、违约责任等主要部分。避免因业主买房时对物业管理相关内容不清晰，业主入住后对物业公司的服务收费等事宜产生质疑，产生不必要的矛盾。

(3) 首次业主大会，签订物业管理合同时物业公司应与业主大会做好充分的沟通，明确物业管理合同的条款。

(4) 物业公司要根据服务内容、服务标准来确定服务收费。物业管理条例颁布以后，建管分开，开发商与物业公司各自独立经营是市场化的必然，物业公司必须靠自身实力才能赢得市场。

物业管理行业急需澄清的十大问题

中国物业管理行业的兴起，虽然经历了 20 多个春夏秋冬，而且涌现出了 40 多个国家一级物业服务企业，营造出一个又一个让广大业主安居乐业的生活环境，但是，由于多方面因素的制约，物业管理行业一直“没长大”。笔者认为，物业管理发展的当务之急，需要从以下 10 个方面给物业管理行业正本清源。

(1) 业主与物业服务企业不是“主仆”关系。不少人对物业管理存在认识上的误区：有的认为物业服务企业与业主之间是管理者与被管理者的关系；有的则认为业主与物业服务企业之间是“主人”与“仆人”之间的关系。这些误解导致物业管理工作难以开展。

其实，在物业管理工作中，物业服务企业受托对物业实施管理，给业主和使用人提供服务。物业管理服务合同一签订，双方就是平等的合同约定关系，没有主次之分。

(2) 业主委员会与物业管理公司不是“冤家”。当前一些现象，使人产生业主委员会与物业管理公司是一对“冤家”的错觉。其实，业主委员会与物业管理公司应是良友，在日常工作中出现矛盾，应本着互谅互助，双方受益的原则进行解决。业主委员会不要轻易炒物业管理公司，物业管理公司也应更好地改进服务。

(3) 物业服务企业不能“包打天下”。物业服务企业为最大限度地方便广大业主和使用人的生活，把牵涉到居家生活的多项工作统一管理。这样做使业主和使用人产生错觉，以为缴纳了物业管理服务费，不论家庭、邻里、周边的关系等，都是物业服务企业的职责，要物业服务企业“包打天下”。实际上，物业服务企业终归是企业，职责是以合同的形式约定的。物业管理公司与业主务必明确这一点。

(4) 对物业管理的咨询不是对物业管理的投诉。有关部门把消费者对物业管理的咨询也当做“投诉”，导致物业管理误被列为当前消费投诉的热点之一。

从广州市物业管理协会接受有关咨询投诉的情况来看，仅 2001 年，接受信(电)访逾千起，其中配套不齐全、规划不到位、质量问题等所占比例较大，实属对物业服务企业不作为的有效投诉寥寥无几。不少信访、来访者由于对物业管理工作不了解，怒气冲冲地“投诉”，经工作人员解释物业管理的法律法规和有关政策，信访者愤怒而来，高兴而归。

接受和记录投诉的人员，应增强对物业管理工作的了解，才能区分是咨询还是投诉，投诉的内容是物业服务企业的不作为还是其他原因。这样，才能引导行业的发展。

(5) 享受物业管理服务不是“免费的午餐”。不少人习惯于过去住房的福利性政策，对物业管理“谁受益，谁付款”原则不理解，甚至持抵触态度，拒交管理服务费。

世界上没有免费的午餐！业主在享受物业管理提供服务的同时，赋有支付物业管理服务费、维护物业完好的义务。个别业主、使用人不交管理费，会侵害其他业主、使用人的利益，影响物业管理的服务质量。

(6) 物业管理服务费不是越低越好。在物业管理招投标活动中，招标单位往往是越便宜越好，招标的宗旨是“价低者赢”，而一些物业管理公司为了增大楼盘的面积，盲目地迎合这种心理，更加深了这种误导。

物业管理公司作为企业，给物业实施专业化管理，为业主和使用人提供服务，需要成本的投入，而且物业管理与其他商品不一样，它是“量入为出”。很多物业管理服务费低廉的物业区域，因费用入不敷出而使物业管理工作不能尽如人意。相反地，优质优价物业区域的舒适环境，总是让人觉得物有所值。

(7) 物业管理治安防范服务不是“保镖”服务。在物业管理实践中，人们误以为：交了物业管理的治安防范费，物业管理公司就要提供保镖服务，在小区内发生的治安总是一概要由物业管理公司负责。其实，物业管理公司给住户、使用人提供的是安全防范服务，向住户、使用人收取的只是相应的安全防范服务费，而不是保镖服务费。因此，若在小区内发生财物被盗等治安案件时，应当分清物业管理公司的责任：如果物业管理公司已经按照服务承诺，落实相应的防范措施，责任不在物业管理公司；如果物业管理公司没有按照服务承诺落实相应的防范措施的话，那么，就应当承担相应的责任。但无论是哪种情况，物业管理公司都有协助公安部门捉拿案犯的义务。因此，住户、使用人并不能认为交了安全防范服务的费用，就可以高枕无忧而放松安全的警惕性。相反，应以积极的态度做好个人和家庭的安全措施，防患于未然。

(8) 物业服务企业不是水电供应商。由于历史的原因，物业服务企业一直为水电等公用事业部门充当“克隆人”，无偿向业主、使用人代收水、电费用，甚至承担因业主、使用人拒交水电费而带来的经济风险，导致物业服务企业“赔了夫人又折兵”。

水电等公用事业部门，往往拿着委托收缴费用的合同要求物业服务企业签署。毫不夸张地说，合同签署之时，就是该物业服务企业经济开始损失之日。因为，这些“合同”，只有物业服务企业代水电部门收费的职责和义务，却找不到物业服务企业从中应有的权利与权益。

(9) 物业服务企业不是任人宰割的“羔羊”。一些部门往往把物业服务企业看成是待宰的“羔羊”，人为导致物业服务企业负担重重。如某新小区建筑面积 23000m^2，每月每平方米管理服务费 0.4 元，就算 100%入住，每月可收服务费 9200 元，可当地派出所派驻保安 9 人，人均每月费用 1350 元，这样，物业管理公司得每月垫支保安费用 2950 元。还有的街道要物业管理公司筹划人口普查费用等，物业管理服务费难以达到“以区养区”的目的。

(10) 物业管理区域不是物业管理公司的“自留地”。物业服务企业中，有个别物业服务企业因缺乏有效学习而沉醉在理所当然的“管理者”角色里，误以为物业管理区域是自己的“自留地”，没有从广大业主、使用人的利益出发，自己想怎么干就怎么干，成为物业管理行业规范化发展的“害群之马”。物业管理公司在物业区域内，应依法依合同办事。

10.3.2 物业管理的内容

根据物业的类型和特点不同，可以将物业管理分为居住物业管理、公共物业管理和收益性物业管理。每一种类型的物业管理，又可以进一步划分为许多更专业化的领域。例如，在收益性物业管理中，就可以进一步分为写字楼物业管理、零售商业物业管理、工业及货

仓物业管理、酒店物业管理等。物业类型不同，物业管理的侧重点和工作程序也有差异。对最为复杂的收益性物业管理而言，其工作内容主要包括以下几个方面。

1. 制订管理计划

在接管一宗物业后，首先要制定一份管理计划并获委托方认可。该计划应详细说明物业管理所提供的服务内容以及所采用的方法。制订管理计划一般包括以下 6 个方面的内容。

1) 确立目标

物业所有者(业主)的目标是制定管理计划的基础。有时业主除了最大限度地获取利润以外，没有具体的目标。物业管理人员就要通过有关的调查，分析有关投资信息，来确定较为具体的目标。此外，业主授予物业管理者的权力范围也有很大差别，有些业主只对重大决策问题发表意见，但也有些业主可能希望对有关细节问题也予以过问。物业管理人员常常需要就业主提出的相互矛盾的目标进行解释，例如有业主同时提出了最小维护费用和最大增值两个不相容的目标。一旦物业管理公司接受了委托，就要在物业管理目标上与业主达成共识，并尽自己的可能来维护业主的利益。

2) 检查物业质量状况

检查物业质量状况是物业管理工作的重要内容，这种检查通常包括建筑物外部和内部墙体、基础和屋顶、建筑设备和装修等所有方面，还要针对租户经常指出的一些特殊问题进行检查。物业管理人员要根据质量状况检查的结果，确定实现业主提出的目标所需的时间、需要进行的修缮工作及其费用。

3) 形成租金方案和出租策略

出租实际上是出售一定期限(月或年)的物业使用权，只有在业主和租户均满意的情况下租约才会得以维持，从这种意义上来讲，为物业出租而进行的努力是永无止境的。

租金方案十分重要。从理论上来说，租金的确定要以物业出租经营成本、税费和业主希望的投资回报率来确定，但在市场经济条件下，物业租金水平的高低主要取决于同类型物业的市场供求关系。维护较好的旧建筑，由于其建造成本和融资费用较低，往往限制了新建筑的租金水平，因此对旧有建筑而言，租金收入常常使回报率超出预期的水平，且建造成本和融资费用上升越快，这种情况就越明显。

从总体上说，物业租金收益必须能抵偿所有投资成本，并能为投资者带来一个合理的投资回报。否则就不会有人再来进行开发建设投资。物业管理人员还必须了解市场，过高或过低的租金都有可能导致业主利益的损失，因为若某宗待出租物业确定的租金高于市场租金水平，就意味着物业的空置率会上升；而低于市场租金水平的租金，虽然可能使出租率达到 100%，但可获得的总租金收入并不一定理想。

对于大型物业管理公司来说，一般较容易确定租金水平或方案，因为他们往往拥有大量类似物业出租的租金数据，使得物业管理人员很容易确定物业合适的市场租金水平。当然，为准确判断物业的市场租金水平，需要比较已出租的类似物业和待出租物业的差异，并对已知的租金进行相应的修正，进而求取待出租物业的市场租金水平。例如，对于出租写字楼，其租金水平可能会依下述情况的不同而不同：单元面积大小、楼层、朝向；大厦坐落地点；距商业中心区的距离；装修档次；建筑设备状况；所提供服务的内容；有效使用面积系数；设施完备情况：物业维护措施。

租金方案还会受到出租策略的影响。仍然举出租写字楼的例子，租金水平受下列因素的影响：租期长短和承租面积的大小；租户的资信状况；为租户提供服务的水平；附属设施的收费水平；是否带家具。

这里所列的因素并不完全，只是为了说明出租策略的不同会带来物业租金水平的差异。

对出租期限内租金水平的调整，没有数学公式可循，物业价格、租金指数对租金定期调整虽有参考价值，但直接的意义也不大，所以恰如其分地调整租金和形成初始租金方案一样困难。如果投资者购买的物业本来就有人租用，这种租金的调整就更加困难，因为先前的业主确定的租金可能低于市场租金水平，所以当新业主或物业管理人员决定将租金提高至市场租金水平时，可能会受到抵制。正是由于制定租金方案、调整租金水平非常复杂，才需要物业管理人员提供的专业服务。

4) 提出预算(包括管理费)

预算是物业管理中经营计划的核心，预算中包括详细的预期收益估算、允许的空置率水平和经营费用，且这些数字构成了物业管理的量化目标。要根据实际经营情况对预算进行定期调整，因为租金收益可能由于空置率的增加而较预期收益减少，此时物业管理人员往往要就空置率增加的原因进行认真的分析。维护费用超过预算一般预示着建筑物内的某些设备需要予以更新。

预算是物业管理中财务控制和财务计划的重要工具。其控制特性表现在当收入低于预算或费用超过预算时就会引起物业管理人员的注意，而其计划特性则表现在当物业管理人员编制预算时能就未来一年的经营计划作出比较现实的安排。此外，检查上年度预算执行情况，也有助于物业管理人员发现问题，并在新年度预算中进行适当的调整。

预算还可以使业主较容易地对物业管理的财务情况进行检查。当业主发现物业经营收入和费用大大超过预计的水平时，通常会要求物业管理人员予以解释物业管理人员则必须负责对实际执行结果背离预算的原因进行说明，并告之业主这种未预计到的情况的发展趋势。所以，一旦提出了一个预算，物业管理人员和业主之间的经济关系也就确立了，但在双方共同制定预算的过程中，物业管理人员要努力为业主提出更为完美并切合实际的目标。

5) 签订物业管理委托合同

业主与物业管理公司签订的委托合同必须明确物业管理人员权利和义务，以免物业管理人员事无巨细都要请示业主。

一般的委托合同应该包括物业管理人员需定期向业主呈送的文件和报告、物业管理人员的主要工作、物业管理的责任和物业管理的费用。当然，物业的规模越大、租户的数量越多、对物业管理所提供的服务内容越多，则合同越要详细。

6) 物业管理记录和控制

当委托合同签订后，物业管理人员必须及时收集整理有关数据，以便编制有关报告。例如一份月财务报告就应包括上月结余、本月收入(包括租金、保证金和其他收入等)、本月支出(包括人员工资、维护费、修理费、水及能源使用费、税费、保险费、抵押贷款还本付息、管理费、宣传广告费、资本回收等)和月末结余。通过阅读月财务报告，业主和物业服务企业就会发现哪些费用超出了预算。

2. 加强市场宣传以提升物业的租金

为使物业达到一个较为理想的租金水平，物业管理人员还要进行市场宣传工作。这种宣传一般围绕着物业的特性来进行，如宣传物业所处的位置、周围景观、通达性和方便性等。一般很少通过强调租金低廉来吸引租户，因为对于某些物业如收益性物业、工业物业等来说，租金水平相对于物业的其他特性可能并不十分重要。所以一般认为，只要租金相对于其他竞争性物业来说相差不大，则物业的特性和质量是吸引租户的主要因素。通过对大量的承租人的调查表明，他们选择物业时所考虑的众多因素中，租金是否便宜只占第五位或第六位。

物业管理人员选定了进行物业宣传的主题后，还要选择适当的宣传媒介。一般来说，对于中低档写字楼物业，选择报纸上的分类广告或物业顾问机构的期刊比较合适；对于大规模的收益性物业，还可选择电视、广播来进行宣传。

目前流行的做法还包括物业管理人员带领有兴趣的人士前往“看楼”，所以通常要将拟出租部分整理好以供参观。物业本身及物业管理人员的工作情况和服务效率给租户留下的第一印象也非常重要。

展示物业是一种艺术，它取决于物业管理人员对未来租户需求的了解程度，而这种需求可通过与租户非正式的接触、问卷调查等形式来获取。租户是否租用物业，一般取决于其对目前和未来所提供空间的满足感和所需支付费用的承受能力。

当然，加强市场宣传的最终目的是能签署租赁合约，达不到这个目的，物业管理人员的一切努力都将是徒劳的。经验丰富的物业管理人员在向潜在的租户展示、介绍物业的过程中，能清楚地从顾客的反应中知晓，他是否已经初步决定承租物业，并及时进行引导，尽可能用大众化的语言回答顾客的提问。

3. 制定租金收取办法

制定租金收取办法的目的，是尽量减少由于迟付或拖欠租金而给业主带来的损失。“物业管理人员应尽量体谅和考虑租户的特殊困难，并想办法为其解决这些困难，以达到按期足额收取租金的目的”。这句话说明，租金收取办法要尽量考虑到租户的方便，在物业管理人员和租户间要建立起良好的信任关系，尤其是在经济不景气或租户的业务发生困难时，这种弹性策略尤为重要。当然，这并不排除必要时诉诸法律的可能。

在制定租金收取办法的过程中，物业管理人员通常对按时支付租金的租户实行一定额度的优惠，而不是对迟缴者予以罚款。经验表明，激励比惩罚更为有效。此外，租金收取方式和时间的选择也很重要，要根据租户的收入特点灵活选择收租方式，合理确定收租时间。此外，物业管理还提倡主动的收租服务，通过电话、信件甚至亲临访问来提醒租户按时缴纳租金，并让租户了解租金收取的程序。对于租户主动缴纳租金的行动，要表示感谢和鼓励。

4. 物业的维修养护

良好的物业维修养护管理不仅是租户要求的，也是物业本身和物业管理目的所要求的。物业维修常起源于租户对建筑物状况的抱怨，物业管理人员在抓紧维修的同时，还要对承租人的合作表示感谢，对建筑物缺陷可能给租户造成的不便表示歉意。这种及时应租户要

求而进行的维修，不仅能树立物业服务企业的信誉，而且还有助于避免由于物业缺陷而导致的重大经济损失。

除应租户要求而进行的维修外，还要按时对物业进行定期的检查、维修与养护。每次检查维修都要依建筑物各部位和其附属设备的情况有所侧重。检查结果要详细记录并及时报告给业主。

物业管理人员虽然被授权负责物业的维修，但必须以不突破维修预算为原则。对于建筑物内主要设备的更新工作如供热或空调系统的更新，物业管理人员必须征得业主的同意。此外，对租户就建筑物尤其是内部设备的使用提供指导，也是物业维修计划的重要内容，这样就可以使租户、物业管理人员以及业主共同承担物业维护的责任，并使各方的利益得到应有的保护。

5. 安全保卫

当前，物业管理人员越来越重视为物业及租户提供安全保卫服务。一方面，建筑物的毁损可能导致租户生命财产的损失；另一方面，社会犯罪活动也会导致租户的利益受到损害。

安全保卫方面的考虑，从建筑物的结构设计就开始了。政府的公共安全部门对建筑物设计过程中的保安措施尤其是防火设计都有明显的要求。物业管理人员通常还要针对建筑物内容易造成人身伤害的部位提供明确的标志，以提醒人们注意安全。为了防止犯罪活动，一般要设置大厦保安人员，锁上人们不经常使用的出入口，对经常使用的出入口派保安人员值班。保障租户人身和财产的安全，通常是业主的义务。物业管理人员应就物业的安全保卫计划向业主提供专业意见，并代表业主实施该计划。

6. 协调与业主和租户的关系

及时对话和沟通是建立业主、物业管理人员和租户三方之间良好关系的关键。作为专业人士的物业管理人员，必须设法建立三方经常沟通的渠道。通过物业管理人员这个中间媒介，使某方的希望、需要、抱怨能及时地让其他各方了解。业主与租户也可以建立起直接的联系渠道。

7. 组织与控制

从业主的角度来说，能否实现预期的物业管理目标，是物业管理工作有效与否的标志。业主如果能够定期地对物业进行视察，则物业维修计划、保安计划的实施情况就很容易识别。物业收入和费用支出的差异大小，也能体现物业管理组织与控制的有效性。此外，如果业主能不过问物业管理公司的具体工作，而又对物业管理人员能及时处理所遇到的问题抱有信心，那么物业管理的组织与控制就是有效的。

应用案例 10-2

2005 年 2 月，上海市某工厂职工李某早晨去工厂上班，因连续的天气寒冷二楼台阶出现结冰，李某走上台阶时滑倒摔伤。李某认为物业公司未尽到维修保养责任，没有及时处理台阶结冰问题，应该对其滑倒摔伤负有赔偿责任，物业管理公司认为李某自己走路不小心而摔倒，责任应该由自己承担，不同意赔偿。李某向法院提起诉讼。

李某对自己的滑倒受伤主观上有过错，应负有一定责任。李某在白天行走，应当发现台阶上有结冰，并应当预见到有滑倒的危险，在走路时因自己不小心而摔倒，主观上显然有过错；而被告物业公司负有对物业进行养护、保障物业使用方便、安全的义务，在出现结冰天气时应当及时清理小区范围内的结冰。《物业管理条例》第三十六条规定了物业管理公司未履行合同约定义务时应当承担赔偿责任。物业管理公司和李某对伤害的发生都有过错，构成民法理论上的“混合过失”。《民法通则》第一百三十一条规定：“受害人对于损害的发生也有过错的，可以减轻侵害人的民事责任。”

法院判决：

上海市人民法院作出一审判决：物业管理公司对李某滑倒摔伤应承担相应的赔偿责任，需支付李某由于滴水结冰摔倒受伤医疗费中的60%，即800元人民币。

启示：

物业管理日常工作当中的每一个细节都不容忽视，很明显该案例是由于物业管理公司对滴水结冰可能造成损害事故情况的忽略而造成的，因此物业公司在对小区的日常管理当中应该制定严格的环境卫生管理规程(如清洁制度建设、清洁员岗位职责制、清洁卫生检查制度、清洁卫生操作规程等)此外，清洁卫生管理是一项日常性的长期工作，所以还应加强对清洁员工素质、环保意识的培训，以尽量避免此类事故的发生。

21 世纪中国物业管理的发展战略展望

诞生于1981年的中国物业管理行业，在经过了20年风风雨雨的发展后，走出了一条辉煌之路。深圳物业管理为中国物业管理行业的创立、发展开了先河，作出了有益的尝试，探索出了成功的经验。

20年的物业管理发展大致经历了3个阶段。

第一阶段：从1981年3月至1994年3月，是我国物业管理的探索和起步阶段。1981年3月10日全国第一家物业管理公司——深圳市物业管理公司的成立，在我国率先对计划经济条件下形成的传统房产管理体制进行了改革，开始了对物业管理新体制的探索和实践，拉开了我国物业管理的帷幕，标志着我国物业管理的诞生。走在全国物业管理前列的深圳市创下了数个第一：第一个对商业写字楼实行物业管理；第一个完成房管所向物业服务企业的改制；第一个进行物业管理规范化试点；第一个开展物业管理人员培训，实行持证上网；第一个开始通过招投标选聘物业管理公司；第一个实行内部物业管理招投标；第一个对物业管理员工实行淘汰制；第一个成立物业管理协会。

第二阶段：从1994年4月至1999年5月，这是我国物业管理开始进入规范化大发展阶段。以建设部33号令《城市新建住宅小区管理办法》的颁布和实施为标志。这个新中国成立以来颁布的全国第一个有关物业管理方面的法规规定：“住宅小区应当逐步推行社会化、专业化的管理模式。由物业管理公司统一实施专业化管理特点如下。

(1) 物业管理立法明显加快。

(2) 物业管理队伍迅速壮大，到1998年年底全国物业服务企业12000余家，从业人员150万人。

(3) 建设部组织召开了3次重要的会议。1995年8月30日，建设部在青岛召开了全国物业管理工作座谈会；同年12年3日建设部在人民大会堂召开了全国城市物业管理优秀住宅小区总结表彰大会；1997年6月7~9日，建设部在大连召开了全国物业管理工作现场会。

(4) 地方物业管理立法步伐加快。《深圳经济特区住宅区物业管理条例》首先开立全国物业管理地方立法的先河，对物业管理尽快走上依法管理的轨道起到了至关重要的作用。

(5) 物业管理协会相继成立。1993年6月，深圳市物业管理协会的成立是全国第一家，之后各地相继成立，为国家物业管理协会的创建奠定了基础。

(6) 出版了一大批著作和期刊。

(7) 开设了物业管理专号专刊。

第三阶段：1999 年 5 月至今，是我国物业管理快速发展和市场化时期。以建设部(原)1999 年 5 月 23 日在深圳市召开的全国物业管理工作会议为标志，物业管理队伍继续壮大，物业管理市场培育步伐加快，物业管理招投标项目明显增多，各项配套政策进一步完善。深圳市长城物业公司中标北京回龙观是全国规模最大的一次，万科接管建设部机关大院为国家机关实行物业管理起了带头作用。

跨入 21 世纪，中国物业管理将如何开拓进取，使物业管理行业真正成为朝阳产业，中国物业管理的发展战略应是法制化管理、市场化运作、品牌经营、集团化发展、区域化管理、高科技引领。

1. 实行法制化管理

我国的物业管理只有实现有法可依、依法办事、违法必究的法制化运作，才能保证行业健康持续、稳定的发展。近年来，物业管理法制化虽有了可喜的进展，出台了多部法规、规章，但从整体形势来看，物业管理发展前景仍存在很多隐患，制约因素较多，其中重要的方面就是法制环境较差；全国缺乏系统完善的法律体系；半数以上的省、直辖市及较大城市没有地方法规，有的甚至连规范性文件都很少；即使在法制建设较早的地方，法规政策仍然存在结构、体系、覆盖面、执法等许多的缺陷甚至混乱现象。法规政策成为物业管理市场的紧缺物资，并严重制约着行业的发展与进步，急需建立健全物业管理的法律体系。

目前我国的物业管理法律、法规主要有以下 3 个层次：第一层是宪法的有关条款，《中华人民共和国宪法》是我国的根本大法，是制定物业管理法律、法规的根本依据；第二层是全国人大常委会、国务院颁布的物业管理方面的法律、法规，如《城市房地产管理法》、《城市私有房屋管理条例》等，以及相配套的法规、规章，如《城市房屋修缮管理规定》、《城市新建住宅小区管理办法》、《城市住宅区物业管理服务等暂行办法》等；第三层是各省、自治区、直辖市人大及人大常委会颁发的物业管理方面的地方法规，同级地方人民政府颁发的物业管理行业规章，如《深圳经济特区住宅区物业管理条例》、《北京市居住小区物业管理办法》等。

依据我国物业管理立法的现状，按照法律、法规的调整对象，结合我国物业管理行业的特点及面向新世纪的发展，物业管理的法律体系应包括以下几个方面：①建立房屋及维修管理的法律、法规、规章；②建立设备设施管理法律、法规及规章；③建立环境卫生管理的法律法规及规章；④建立保安保卫、消防管理的法律法规及规章；⑤建立行业管理办法；⑥建立业主有业主委员会的管理办法；⑦建立覆盖各类物业的管理法规及规章。

通过这些法律法规、规章及办法的制定与施行，使物业管理的管理、服务、经营、收费等各环节能够依法运作。

2. 培育成熟的市场化运作

实行物业管理的市场化经营，有其必要性和紧迫性。

(1) 适应市场经济发展的客观要求。我国的物业管理是伴随着市场经济应运而生的，竞争是市场经济活力所在，市场经济的运行和发展时刻离不开竞争。适时地把竞争机制引进物业管理行业，将物业服务企业推向市场，是市场经济发展的客观要求。物业管理行业也只有适时引进竞争机制通过市场上激烈的较量和角逐，将企业追求自身经济利益的内在要求转化为外部压力，并将这种压力变成动力，才能推动物业服务企业提高管理服务的水平和自身的素质，并在竞争的风风雨雨中经受考验。

(2) 有利于提高物业服务企业整体水平。在市场经济条件下，企业作为市场经济的主体，不仅要追求社会效益、环境效益，而且要实现最大的经济效益。在激烈的市场竞争中，企业面临着优胜劣汰的抉择，若不成功，就被淘汰。企业管理人员的素质决定着企业的命运和前途。优胜劣汰的竞争驱使着每一个管理人员永不停息地奋进，谁都不愿意被淘汰掉。内部和外部的压力，集体和个人的压力，形成了强大的动力，促进了企业的整体发展。

(3) 有利于加速物业管理行业发展。物业管理作为新兴行业，要想得到健康快速的发展，必须把

物业服务企业推向市场，充分引进竞争机制将管理的委任制、终身制变为由产权人、使用人对物业服务企业的聘任制，使产权人、使用人有权通过招投标选聘物业服务企业。只有通过物业服务企业在市场上公开、公平的竞争，才能促进物业管理行业整体水平的发展；也只有物业管理行业整体水平提高了，物业管理行业才能得到健康快速的发展。

(4) 有利于维护产权人、使用人合法权益。建立物业管理市场机制，产权人、使用人可以不受任何行政委托指派物业服务企业的约束，直接从众多的投标单位中筛选自己认为最为合适的物业服务企业。这样不仅摆正了主人与“管家”的关系，而且有利于鞭策物业服务企业以良好的管理、优质的服务、合理的收费赢得产权人、使用人的信任，并能促进物业服务企业从根本上改变服务态度，改善服务质量和提高管理水平，从而使物业保值增值，使产权人、使用人的利益得到保障。

(5) 有利于同国际物业管理市场接轨。参与国际物业管理市场竞争是物业管理发展的客观要求，也是现代物业管理发展的必然趋势。市场经济的本质是竞争，对内竞争与对外竞争相结合，国内市场与国际市场相对接。随着物业管理的发展和香港的回归，同国际物业管理市场的接触一定会越来越密切。因此，使物业服务企业打进国际市场，通过竞争管理国外的物业已是为期不远的事情。要使我国物业服务企业尽快冲出国门，参与国际市场竞争，必须建立和形成国内物业管理竞争市场。国内竞争机制的形成，一方面可以促使物业服务企业提高管理水平，增强企业开拓能力和应变能力，从而增强其市场竞争力；另一方面可以使企业经受锻炼，积累竞争经验，为在国际市场竞争中战胜对手积蓄力量，创造条件。

市场化经营就是随着物业管理市场的形成，企业要通过招投标取得物业管理的经营权。成熟的物业管理市场，就是为物业管理公开、公平、公正的竞争创造条件。因为这是物业管理作为市场经济的产物，市场经济的本质是竞争，竞争是市场经济生机和活力的源泉，也是把物业管理推向一个更新境地的重要途径。只有竞争才能不断提高物业管理服务的质量和水平，才能使物业管理行业充满生机和活力。加快竞争机制的形成，要做好 3 个方面的工作：①要学习先行城市物业管理行业竞争机制的成功经验和做法，结合本地的经验，积极探索，大胆实践；②要破除行业保护主义，本位主义，为建立物业管理竞争机制创造条件，勇于把符合招标条件的物业项目拿出来，推向市场实行公开、公平的竞争，加快物业管理市场的培育和发展；③要建立规则，实现物业管理竞争有序化、规范化。有关部门应加快制定这物业管理竞争规则，使我国物业管理的竞争尽快走向规范化的轨道。

3. 实行品牌经营战略

物业管理在健全的法制和成熟的市场化运作时，物业管理的品牌尤为重要，从品牌的内涵来看，它是一种商标。这是对其法律意义上来说，强调的是品牌的法律内涵。从其经济或市场的意义上说，人们所注意的是这个品牌所代表的商品，这个商品的质量性能、满足效用的程度，以及品牌本身的代表的商品的市场定位、文化内涵、消费者对品牌的认知程度等，这时的品牌所象征的是商品的市场含义。

品牌是一种无形资产，优秀品牌是市场竞争的利器。知名品牌的物业服务企业，就会占有较大的市场份额。物业服务企业在市场经济条件下，创造优秀的物业管理品牌，不仅有利于企业进行市场拓展，有利于企业树立良好的企业形象，有利于吸引更多的开发商和业主，更有利于企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。房地产开发商选聘名牌物业管理公司作为自己楼盘的市场销售的卖点，原因就在于此。

从物业管理行业来看，深圳市物业管理的名牌公司，在近两年全国的物业管理公司招投标中，都是独占鳌头。深圳市的甲级物业管理公司走南闯北，分布在全国 30 多个城市的物管市场，足以证明深圳的物管经验和模式，已成为全国同行和开发商最佳的热点，因此，品牌是唯一使任何一家物业服务企业的服务内涵有利于竞争对手的标志，是开辟市场的有效武器。好的品牌管理，可以在相同的条件下让企业和其提供的服务水准脱颖而出。

4. 走集团化发展之路

目前，大多数物业服务企业不仅规模小，专业人少且分散，难以发挥群体功能和综合实力，发

展后劲不足。要改变物业管理这种小兵团分散作战的局面，使物业管理行业得到持续、健康、快速的发展，应当走集团化发展之路，组建一批实力雄厚、人才集中、专业技术力量强，一业为主，多种经营，具有市场竞争力的物业企业集团。组建物业企业集团应本着以下几方面的原则。

1) 强强结合，优势互补

强强结合就是以若干个具有经济实力，社会信誉好，有一定物业管理规模和管理经验，经济效益较好的物业服务企业为核心组成物业企业集团，形成最佳伙伴之间的理想结合(不是以强带弱)。优势互补是指组建的物业企业集团的各企业都具有各自的优势，这些企业组成集团后可能取长补短，相互补充，相互支持，增加实力的竞争力，发挥各自优势和集团的整体优势。

2) 平等、互利、自愿

平等就是参加物业企业集团的各企业在社会、政治、经济和法律等方面的利益是相等的。包括企业集团中各种所有制成分的平等，参加企业集团的各企业在法律地位上的平等，也包括企业集团中的职工政治地位、工作安排使用方面的平等。互利是指参加物业企业集团的各方企业，与企业集团都是为了互相有利而结合的，企业集团经营得好与差，直接涉及集团成员企业的经济利益，企业集团不景气，集团成员企业利益自然受损。自愿就是参加物业企业集团的企业必须是完全出于自愿参加的，而不是由于政府或行政主管部门硬性规定其加入。因此，在组建物业企业集团过程中，必须保证集团各成员企业在平等、互利、自愿基础上的结合。同时，在组建物业企业集团时，还应当通过集团章程等加以明确以保证各方的利益。

3) 规模适度、有利发展

组建物业集团的目的，不是简单地把企业做大，关键是要把企业做强，通过统筹规划，在优化结构的基础上，增强其在国内外物业市场的竞争力。因为，规模经济是存在于一定的规模界限之内的，超越了合理的规模界限，组建的物业企业集团不但不会产生较大的经济效益，反而会使经济效益下降。因此，组建物业企业集团时，必须要做到规模适度。

4) 打破地区间、行业间界线

打破地区间的界线，就是组建的物业企业集团，其成员企业不受地区的限制，只要有利于企业集团发展，自愿参加的企业都可以成为企业集团的成员。打破行业间的界线是指组建的物业企业集团，除了本行业以外，其他行业中与物业管理直接或密切联系的企业，也可以成为物业企业集团的成员，如绿化公司、保安公司、保洁公司、防治白蚁公司等。只有这样，组建起来的物业企业集团在市场竞争中才具有整体优势。

5) 长远性与现实性相结合

长远性是指在组建物业企业集团时，要充分考虑到企业集团的长远发展，其眼光要看得远一些，集团发展目标、发展规模、经营战略、效益指标等都要具有一定的超前性。现实性就是在组建物业企业集团时，要从我国物业管理的实际出发，充分认识我国物业管理的现状，特别是在确定企业集团的个体模式、发展规模、联合方式、经营项目、效益指标时，要符合物业企业集团的实际，切不可超过企业集团的实际能力。只有把长远性和现实性结合起来，才能具有一定的超前性，同时又能防止不切实际、急于求成。也只有这样，组建起来的物业企业集团，才能按照既定的目标得到较快的发展。

6) 先行试点，总结完善，逐步扩大

组建物业服务企业集团，对物业管理行业来说，既是一项新事物，又是一项十分复杂的工作。它不仅工作量大，而且政策性强，要达到预期的效果，必须坚持先进试点的原则。眼下组建物业服务企业集团暂不宜普遍展开，可先选择部分开展物业管理好的省市进行试点，在试点的基础上，完善提高，逐步扩大。

因此，企业集团是适应社会主义市场经济发展客观需要的一种新的经济组织，对于推动物业管理行业的发展十分必要。其优点：①有利于集中企业的优势，提高物业管理服务的整体水平；②有利于实现规模效益，改变物业服务企业经营规模小，经济效益差的局面；③有利于发挥人才优势，

改变人才、技术分散的格局；④有利于拓展经营领域，实现企业发展的良性循环；⑤有利于参与市场的竞争，在竞争中求生存、求发展；⑥有利于走出国门，进入国际市场。

5. 新技术革命和物业智能化将促进物业管理行业新的发展

1) 新技术革命和物业智能化步伐加快

物业管理是一个新兴行业，也是一个快速发展的行业。过去开发建设的物业，配套设施、设备的技术含量都不高，其管理维护的技术要求也不高。但是，随着高新科技的迅速发展，在现代物业建设中引入了很多科技含量很高的智能化设备，物业建设智能化已经是大势所趋。管理好这些复杂的设备，靠过去那种简单的管理维护技术显然是难以担当管理重任的。当前，高新科技发展日新月异，各类物业建设中的科技含量都在迅速上升，引入了大量高新科技的智能化物业已经出现。

近年来，国家建设部推出了住宅产业化的一系列政策，促进我国住宅产业从粗放型、数量型向集约型、质量型转变。今后，住宅开发建设要走技术创新和集约化生产之路，提高住宅小区的科技含量，从根本上提高住宅质量。

2) 物业服务企业面临转型

面对挑战，物业服务企业必须重视各类专业管理技术的掌握，从劳动密集型向技术密集型转变，不断更新、学习新的管理服务技术，适应现代物业管理的技术要求，加强管理技术的学习，努力提高管理技术水平，这样才能保证自己的管理实力始终与物业设备的科技进步同步。

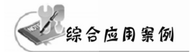
特别是当前宽带网络技术的迅速普及推广，为物业服务企业服务手段的革新提供了新的平台，网络化、智能化管理服务已经成为当前和今后一段时间物业服务企业竞争制胜的关键筹码，今后还将成为物业服务企业的基本管理服务手段。如何借助先进的互联网技术手段进一步提高管理服务水平，是物业服务企业无法回避的问题。

面对现代化的物业，一个仍然采用传统管理技术、管理手段的物业服务企业，不可能适应现代人和现代化物业的管理服务要求。作为物业管理行业来说，关注这方面的科技进步和发展应用态势，对于及时提高管理技术、增强市场竞争力度以及促进整个行业的进步都十分重要。

3) 关注科技进步，提高管理服务水平

当代科技的发展速度很快，日新月异的技术进步，会越来越多地应用到物业建设和物业管理中来。面对新技术的挑战，物业管理行为必须关注科技进步，及时提高专业管理技术，只有这样，才能增强企业的市场竞争力、促进整个行业的进步。当前，物业管理行业相当一部分企业还只是低级的一般化劳力型管理，这很难适应知识经济时代新技术革命的挑战。

大家有理由相信：21 世纪的中国物业管理行业将超越现有的管理模式，把物业管理水平提升到新的高度，为我国工业化、城市化、国际化进程增添新的光彩。



上海某小区物业公司交接班案例

地处上海市沪东某大桥旁的某公寓，是浦东地区新建楼盘。这里交通便捷，人气旺盛。小区里有大学教授、报社记者、区政府公务员、银行职员、离退休干部、华侨和企事业经营者、管理者，文化层次较高，对物业管理的要求也比较高。前任物业公司是该公寓开发商的子公司，后来被炒了"鱿鱼"。小区决定通过招投标选定新的物业公司。

在招聘会上，该公寓所在街道分管物业管理的老主任，推荐本区某房产集团下属另一家物业公司前来竞聘。由于地方保护思想作祟，老主任在招聘会上对其他公司一再发难，并对业主们讲："你们自己聘其他的公司，将来有苦头吃。"最后业主代表大会以 17 票对 2 票的结果选择了新物业公司。

新物业公司进驻后遇到了种种困难：原公司搬走时，拆去了门卫值班室电话、电灯和电线；搬走了所有垃圾筒；强占物业办公室不搬；不提供订阅报刊的业主名单；财务账目和内部资料拒不移交。

针对这些情况，新物业公司在总经理的带领下，立即采取应急措施。第一，连夜购买垃圾筒，并全部安放到位。第二，对报刊的发放，请原保安员回忆，服务小姐逐户核对。第三，没有办公室，新物业公司管理人员就临时在门卫室办公。第四，实行24小时立岗服务，每班4名，两名外保，两名内保，立岗巡逻相互交换。第五，每人配备对讲机，一有情况迅速联系。第六，在公寓出入口处加装电动移门控制车辆。第七，对小区所有的煤、水、电管道用不同颜色油漆一新，发现隐患，立即排除。第八，对公用部位安装声控灯，实实在在地为业主节电。第九，严格执行服务规范，要求每个保安人员仪容整洁，穿好制服，戴好领带和白手套，文明值勤，礼貌查询。第十，从严管理，不徇私情，并将岗位职责打印成文，时时对照。第十一，坚持各项制度，采取通行证、出入证、来访登记等措施，控制所有出入的人流、物流、车流，并与当地警署建立热线联系。

新物业公司接管三个多月，总经理7次亲自带人检查工作，有时从深夜11:30查到凌晨4点。有一天，一位公司领导深夜11点打电话到警卫室，无人接听。他立即赶到小区检查，原来是电话出了问题，他们立即进行修复。有位保安立岗时斜靠在箱子上，被罚款100元；有位员工上班迟到一刻钟，被罚款50元。从严管理，使物业公司的员工违纪现象越来越少，业主越来越满意。新物业公司进驻后，通过收管理费、收有线电视费和失物招领、访问用户等一系列做法，强记强识业主，他们还通过延长服务时间多接触业主。业主们说："过去我们找物业公司的管理员根本找不到，只好上班后请假出来找。现在我们上班前，管理员已经来了；我们下班了，管理员还没有下班。"

该区政府有关部门也派人明察暗访，老主任也多次暗地里检查，他每检查一次感动一次。有一次，老主任派人让业主对新物业公司打分，结果为87分，老主任彻底服了。在小区新物业公司进驻100天的会上，老主任动情地对业主代表说：过去我认为新公司人生地不熟，业主后面要吃苦头。现在看来你们比我有眼光。

本案例通过该小区所在街道老主任100天中对新物业公司前后两种不同的态度，显示了新物业公司实实在在的品牌风范。这说明随着市场竞争的日趋激烈，物业公司要在市场上站稳脚跟，只有靠服务。如果新物业公司进驻后，不是立即从内部着手进行管理，而是一味地同原物业公司争道理，辨是非，那么，就可能失去人心。到头来吃苦的虽是业主，但物业公司也毁了自己的品牌。

本章小结

本章主要介绍了物业管理的基本概念、特征、物业管理的基本内容和环节、物业管理的实施和运作3个方面的内容。

社会化、专业化、市场化是物业管理的3个基本特性。物业管理主要包括以下几个方面：制定管理计划、加强市场宣传以提升物业的租金、制定租金收取办法、物业的维修养护、安全保卫、协调与业主和租户的关系、组织与控制。物业管理主要有3个环节：物业管理的准备阶段、前期物业管理阶段和物业管理的日常运作阶段。

物业管理实施原则是业主的自我约束、自我管理与物业服务企业的专业化管理相结合。这种结合主要是通过物业管理的市场竞争来实现的。业主作为物业管理的委托人，采用招标方式，将所拥有物业的物业管理服务委托给中标的物业服务企业来实施；物业服务企业通过投标竞争，选择物业。

本章的教学目标是使学生掌握物业管理的内容和环节，及物业服务企业、业主、业主委员会的责任、权利、义务。

习 题

一、选择题

1．下列关于物业管理的目的，说法不正确的是(　　)。

A．为了保证和发挥物业的使用功能

B．使物业保值增值

C．不使物业保值增值

D．为物业所有人和使用人创造和保持整洁、文明、安全、舒适的生活和工作环境

2．物业管理的 3 个基本特性是(　　)。

A．社会化　　B．专业化

C．市场化　　D．私有化

E．综合化

3．物业管理准备阶段的工作包括的基本环节有(　　)。

A．物业管理的早期介入　　B．制定物业管理方案

C．选聘物业服务企业　　D．物业的接管验收

E．制定业主临时公约及有关制度

4．前期物业管理阶段不包括(　　)环节。

A．物业的接管验收　　B．用户入住

C．选聘物业服务企业　　D．首次业主大会召开

5．下列关于物业管理的日常运作阶段的特点，说法正确的是(　　)。

A．物业管理的日常运作是物业管理最主要的工作内容

B．物业管理的日常运作包括日常的综合服务与管理、系统的协调两个基本环节

C．物业管理的日常运作包括日常的综合服务与管理、用户入住、系统的协调 3 个基本环节

D．系统外部环境条件主要是物业服务企业与业主、业主大会、业主委员会的相互关系的协调

E．系统内部环境条件就是与相关部门及单位相互关系的协调

6．物业服务企业应当是具有独立的(　　)。

A．企业法人地位的经济组织　　B．事业法人地位的经济组织

C．机关法人地位的经济组织　　D．非法人地位的经济组织

7．物业服务企业的资质管理实行(　　)。

A．一次审批制度　　B．二次审批制度

C．一级审批制度　　D、分级审批制度

8．业主是指(　　)。

A．物业的产权人(所有权人)　　B．物业的管理人

C．物业的代理人　　D．物业的租赁人

9．在物业管理中，下列属于业主具有的权利的是(　　)。

A．提议召开业主大会会议，并就物业管理的有关事项提出议案

B．按时缴纳物业服务费用

C．提出制定和修改业主公约、业主大会议事规则的建议

D．参加业主大会会议，行使投票权

E．选举业主委员会委员，并享有被选举权

10．选聘或解聘物业服务企业，必须经物业管理区域内全体业主所持投票权(　　)以上通过。

A．1/2　　B．1/3　　C．2/3　　D．3/4

二、简答题

1．物业管理的基本特征是什么？

2．物业管理的准备阶段包括哪些工作内容？

3．简述物业管理招标方式。

4．简述物业管理合同的签订要点。

5．简述业主的基本权利、义务。